

Release de Resultados 1T25



Alea





São Paulo, 08 de maio de 2025 – Construtora Tenda S.A. (“Companhia”, “Tenda”), uma das principais construtoras e incorporadoras com foco em habitação popular no Brasil, anuncia hoje seus resultados do primeiro trimestre de 2025.

DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS 1T25

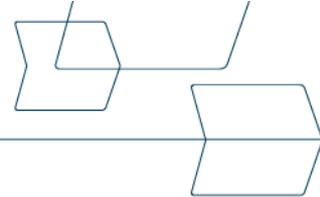
DESTAQUES

FINANCEIROS

- **Receita líquida** de R\$ 865,2 milhões no consolidado do trimestre, aumentos de 16,2% e 1,7% em relação ao 1T24 e 4T24, respectivamente;
- **Lucro bruto ajustado** de R\$ 291,0 milhões no consolidado do 1T25, aumentos de 45,5% e 11,1% em comparação ao 1T24 e 4T24, respectivamente. **A margem bruta ajustada** consolidada atingiu 34,0%, uma melhora de 7,1 p.p. em relação ao 1T24, desconsiderando os efeitos do Pode Entrar;
- **O segmento Tenda atingiu margem bruta ajustada recorde histórica**, de 36,7%, aumento de 8,2 p.p e 0,5 p.p quando comparado ao 1T24 e 4T24, respectivamente;
- **Margem ref** de projetos de 40,7% no 1T25, aumentos de 1,0 p.p e 3,9 p.p comparados ao 4T24 e 1T24, respectivamente;
- **Recorde histórico no EBITDA trimestral** de R\$ 123,7 milhões no 1T25, aumentos de 79,7% e 44,8%, em comparação ao 1T24 e 4T24, respectivamente;
- **Recorde histórico no Lucro Líquido trimestral** de R\$ 85,5 milhões no 1T25, aumento de 301,1% em comparação ao 4T24;
- **Dívida líquida corporativa / Patrimônio líquido** fechou o 1T25 em -1,8%.

OPERACIONAIS

- **Lançamentos** de 13 empreendimentos no consolidado, totalizando R\$ 914,5 milhões, aumento de 19,8% em relação ao 1T24. O preço médio no trimestre foi de R\$ 226,2 mil por unidade;
- **Recorde histórico no primeiro trimestre do ano em Vendas brutas**, totalizando R\$ 1.213,4 milhões no 1T25, aumentos de 12,7% e 7,9% em relação ao 1T24 e 4T24, respectivamente. O preço médio por unidade no trimestre foi de R\$ 217,2 mil;
- **Recorde histórico no primeiro trimestre do ano em Vendas líquidas** que encerraram o 1T25 em R\$ 1.088,3 milhões, aumentos de 12,7% e 10,6% em relação ao 1T24 e 4T24, com **VSO Líquida** de 25,8%;
- **Banco de Terrenos** com R\$ 23.419,1 milhões em VGV no 1T25, aumentos de 22,9% e 2,7% em comparação ao 1T24 e 4T24, respectivamente. Foram adquiridos no trimestre R\$ 1.529,5 milhões, com o percentual das permutas que passaram a representar 71,7% do total do banco de terrenos, aumento de 9,4 p.p. em comparação ao 1T24.



MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

O ano de 2025 começou melhor do que o previsto, e o cenário atual indica que esse ambiente favorável para o segmento de habitação popular no país deve perdurar. Tivemos atualizações importantes no programa MCMV, atingimos recordes de vendas, margem e lucro, e esperamos que a Companhia consiga manter a tendência de crescimento à frente.

O recorde histórico de vendas e o maior volume já lançado em um primeiro trimestre da Companhia refletem as condições favoráveis do setor de construção civil para o segmento de baixa renda, o qual se apoia em políticas públicas favoráveis em todas as esferas: federal, estadual e municipal. Os recentes ajustes no programa Minha Casa Minha Vida (MCMV) são um reflexo importante da relevância que o segmento de habitação popular tem para o país. Apenas no 1T25, o setor da construção gerou mais de 100 mil vagas, o que representa 15% do saldo total de postos criados no período.

O cenário favorável para o segmento de habitação popular e a performance operacional da Companhia propiciaram: (i) diluição de custos fixos, refletida no menor patamar desde o 1T15, com despesas de vendas sobre vendas líquidas no segmento Tenda em 6,0%; (ii) maior margem bruta histórica (excluindo o Pode Entrar) do segmento Tenda, de 36,7%; (iii) evolução de 6,8 p.p. em relação ao 1T24 da margem bruta ajustada consolidada, que atingiu 33,6%; e (iv) redução do pro-soluto pós-chaves para 7,9% do preço, sem impactar o ganho de preço e margem (comparado a 13,8% no 1T22, 14,2% no 1T23 e 11,3% no 1T24).

Acreditamos que o nosso modelo construtivo segue bem-posicionado para lidar com os desafios do segmento imobiliário, entre os quais se destaca a escassez de mão de obra qualificada, que vem se intensificando no país. Diante disso, apesar dos desafios, estamos confortáveis em voltar a crescer de forma mais intensa no segmento Tenda, mantendo também a trajetória de forte crescimento que a Alea já vem entregando.

A distribuição geográfica da Tenda, presente em 10 das principais regiões metropolitanas do país, somada às condições favoráveis em todas essas praças — especialmente onde existe o complemento de cheques estaduais e municipais adicionais ao programa MCMV — vem se mostrando uma política pública eficiente e sustentável, permitindo, a custos modestos, a inclusão de um número substancial de pessoas nos parâmetros do programa.

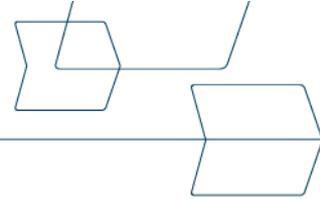
A Alea teve seu segundo maior volume de vendas trimestral, e, no 1T25, lançamos o primeiro Alea Premium, em Taubaté, com preço médio de R\$ 260,0 mil por unidade, seguindo a estratégia da Companhia de testar novos produtos que possam trazer melhor rentabilidade. Durante o 1T25, a Alea avançou no crescimento das operações nas manchas construtivas e na estratégia de internalizar na fábrica processos que hoje são executados no canteiro de obras.

Saímos de 10 obras em execução na Alea no 1T24 para 22 no 1T25, o que naturalmente traz desafios para essa operação, diante de um crescimento tão expressivo. Estamos muito focados no ganho de eficiência na Alea, e as diversas etapas de acabamento que estão sendo levadas do canteiro para a fábrica vão nos ajudar nessa jornada.

Nossa grande preocupação no 4T24 relacionada à Alea foi a performance de vendas; a venda crescente mensal (subindo constantemente de 146 unidades vendidas por mês no 4T24 para 315 em abril) sinaliza que essa preocupação está superada.

A margem bruta ajustada da Alea foi de 6,8% no 1T25, melhora de 0,3 p.p. em relação ao 1T24 e queda de 4,8 p.p. comparada ao 4T24, resultando em um prejuízo de R\$19,4 milhões no 1T25. A margem bruta foi pior do que gostaríamos, resultado de uma estabilização mais lenta do que antecipado das manchas construtivas. A estabilização dessas manchas é o foco de Alea nesse momento e esperamos recuperar a margem bruta ao longo do ano, para buscarmos o *guidance* de 20% a 24% para 2025.

Em relação à geração de caixa e desalavancagem, tivemos uma geração de caixa operacional recorrente no segmento Tenda de R\$ 91,6 milhões no trimestre. Como já havíamos antecipado, nossa geração de caixa total do ano deve ser impactada por eventos não recorrentes, entre eles:

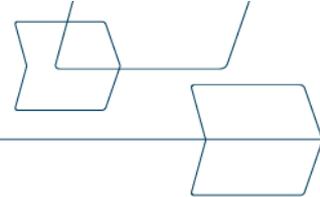


- Programa Pode Entrar: com geração de caixa acima de R\$ 80 milhões no 4T24, deve apresentar um consumo nesse mesmo patamar ao longo de 2025 e uma nova geração acima de R\$ 150 milhões ao longo de 2026, ano de conclusão dessas obras;
- Impacto da mudança de regra de repasse x registro da CEF; e
- Excepcionalmente no 1T25, tivemos um impacto relevante relacionado ao atraso do repasse de unidades em estados que passaram a ter vendas com subsídio adicional de cheques, tais como RS e CE. Esse impacto totalizou R\$ 55,0 milhões no 1T25, o que já vem sendo normalizado ao longo do 2T25.

Dessa forma, a queima de caixa total, incluindo a variação da cessão de recebíveis, que foi de R\$ 37,5 milhões no 1T25, teria sido uma geração positiva de R\$ 50,5 milhões, ao excluirmos os dois últimos efeitos descritos acima.

A combinação dos efeitos mencionados levou a Companhia a reportar um lucro líquido consolidado recorde de R\$ 85,5 milhões no 1T25, sendo R\$ 104,9 milhões no segmento Tenda. Esse patamar trimestral de lucro, mesmo ainda distante do potencial que vislumbramos para a Companhia, já representa um retorno sobre patrimônio (ROE) anualizado acima de 30%.

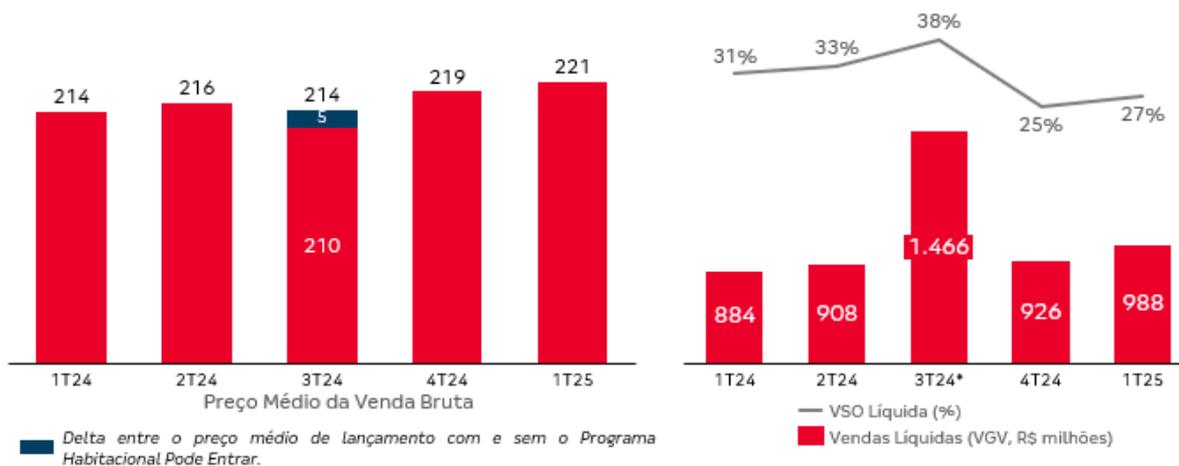
Acreditamos que a execução consistente da nossa estratégia, aliada à disciplina financeira e à inovação, somada ao cenário favorável até 2026 para o setor, conforme sinalizações do Ministro das Cidades, Jader Filho, nos posiciona como uma das empresas mais resilientes e competitivas do setor. Agradecemos a todos os nossos stakeholders.



INTRODUÇÃO

Por mais um trimestre a Tenda reporta um aumento no preço médio de vendas, mantendo a estratégia de evolução gradativa de preço, e a VSO no primeiro trimestre do ano ficou em 27,0%, resultado de um início de ano forte em vendas.

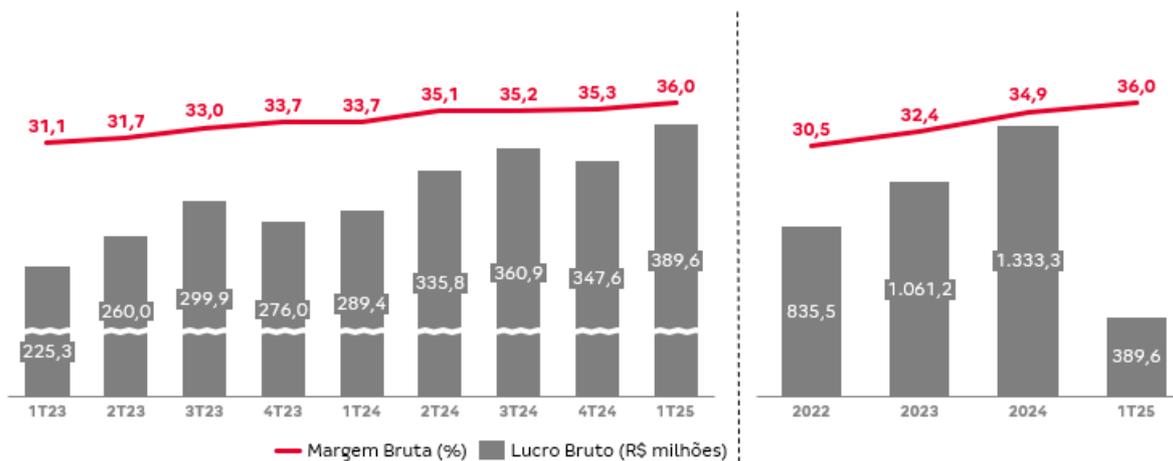
Evolução de Preço x Vendas Líquidas (VGV, R\$ milhões – marca Tenda) e VSO Líquida (%)



3T24* - Considera os empreendimentos do Programa Habitacional Pode Entrar.

A margem bruta de novas vendas continuou a evoluir, apresentando uma melhora de 0,7 p.p em comparação ao trimestre anterior e 2,3 p.p em relação ao mesmo trimestre do ano anterior.

Evolução Margem Bruta das Novas Vendas (%) e Lucro Bruto das Novas Vendas (R\$ milhões)

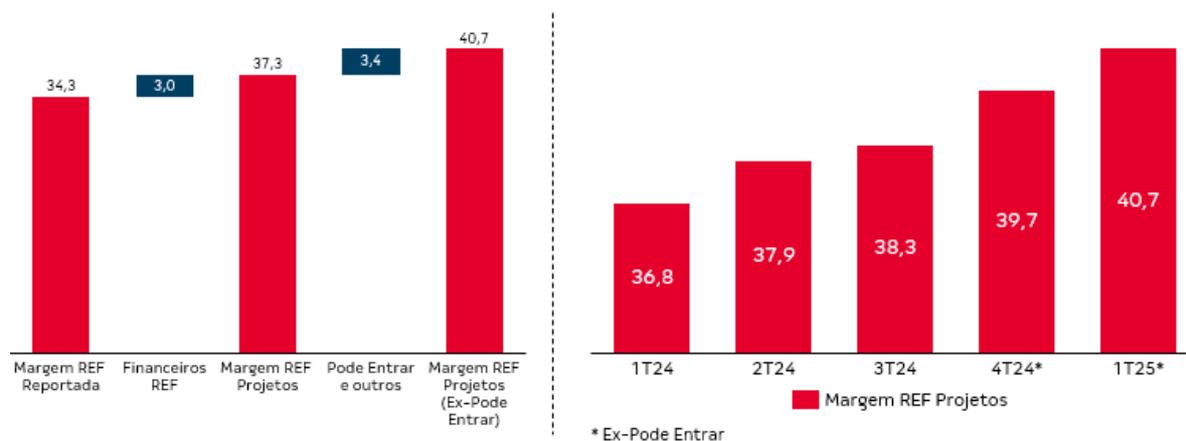


As informações dos gráficos são Ex-Pode Entrar.



No que se refere à margem REF sem financeiros, houve uma melhora de 1,0 p.p. no 1T25 em comparação com 4T24, alcançando 40,7%, refletindo a melhoria contínua nos resultados da Companhia.

Margem REF 1T25 (%)



Financeiros REF é composto por: Corretagem, Provisão de Distratos, Permutas e Correção Monetária.

Sobre o caixa da companhia, foi registrada no primeiro trimestre de 2025 um consumo de caixa total (incluindo cessão de recebíveis) de R\$ 37,5 milhões. Excluindo efeitos não recorrentes, relacionados à mudança de regra da CEF (repasse vs registro) e mais o atraso no repasse das unidades do RS + CE, a geração de caixa total recorrente foi de R\$50,5 milhões. A geração operacional recorrente de caixa da Tenda foi de R\$ 91,6 milhões no 1T25.

Geração/Consumo de Caixa Operacional e Total (R\$ milhões)

| (em R\$ milhões) | 1T23 | 2T23 | 3T23 | 4T23 | 1T24 | 2T24 | 3T24 | 4T24 | 1T25 |
|--|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|---------------|
| Dívida Bruta | 1.358,4 | 1.359,2 | 1.200,9 | 1.180,1 | 1.101,2 | 1.105,7 | 1.170,4 | 1.041,5 | 849,1 |
| (-) Caixa e equivalentes de caixa e Aplicações financeiras | (603,6) | (733,5) | (748,2) | (718,8) | (747,4) | (721,9) | (738,0) | (849,3) | (581,5) |
| Dívida Líquida | 754,8 | 625,6 | 452,8 | 461,3 | 353,8 | 383,8 | 432,4 | 192,2 | 267,6 |
| Variação da Cessão Recebíveis | 151,2 | 123,5 | (23,1) | (22,2) | 151,1 | (28,5) | (20,7) | 156,6 | (37,8) |
| Δ Dívida Líquida(+)Cessão Recebíveis | (106,1) | 5,7 | 195,9 | 13,8 | (43,6) | (1,5) | (28,0) | 83,6 | (37,5) |
| Resultado Financeiro Líquido (DRE) | (47,7) | (38,0) | (31,0) | (19,8) | (27,4) | (28,5) | (23,8) | (23,1) | (26,2) |
| Follow-on/Efeito Caixa SWAP/Recompra | 0,0 | 0,0 | 224,3 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 25,4 | (8,2) |
| Fluxo de Caixa Operacional - Alea ¹ | (18,9) | (28,1) | (27,6) | (23,2) | (21,6) | (25,9) | (27,5) | (34,5) | (7,1) |
| Fluxo de Caixa Operacional - Tenda | (38,6) | 71,7 | 29,5 | 56,8 | 5,4 | 52,8 | 23,4 | 116,1 | 3,6 |
| Impacto da mudança de critério CEF (repasse x registro) | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | (26,9) | (35,5) | (43,0) | (29,7) | (33,0) |
| Atraso no repasse CE + RS | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | (55,0) |
| Fluxo de Caixa Operacional Tenda ex efeitos | (38,6) | 71,7 | 29,5 | 56,8 | 32,3 | 88,3 | 66,4 | 145,8 | 91,6 |

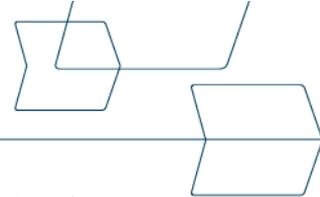
¹Inclui no 1T25 aumento de capital líquido de R\$ 33 milhões.

A tabela abaixo demonstra a evolução dos principais indicadores da marca Tenda desde o 4T22, com destaque para as margens bruta DRE e novas vendas, e para o fato da Companhia voltar a ser uma empresa geradora de caixa.

| Marca Tenda | 4T22 | 1T23 | 2T23 | 3T23 | 4T23 | 1T24 | 2T24 | 3T24 | 4T24 | 1T25 | 1T25 x 4T22 |
|---|--------|--------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------------|
| VSO Líquida | 25,5% | 24,8% | 26,2% | 30,6% | 26,9% | 31,2% | 32,7% | 37,8% | 24,7% | 27,0% | 1,5 p.p. |
| Preço Médio por unidade - Venda Bruta (R\$ mil) | 189,8 | 194,7 | 204,7 | 208,2 | 208,0 | 213,9 | 216,0 | 209,7 | 218,9 | 221,3 | 16,6% |
| Margem Bruta Ajustada ² | 12,9% | 24,8% | 23,5% | 24,9% | 27,1% | 28,5% | 31,5% | 34,1% | 36,2% | 36,7% | 23,7 p.p. |
| EBITDA (R\$ milhões) | (44,8) | 51,1 | 37,8 | 38,2 | 57,2 | 83,2 | 93,7 | 129,1 | 105,3 | 141,7 | <-100,0% |
| Margem Bruta Novas Vendas | 31,1% | 31,1% | 31,7% | 33,0% | 33,7% | 33,7% | 35,1% | 35,2% | 35,3% | 36,0% | 4,9 p.p. |
| Margem REF ² | 25,7% | 29,9% | 31,4% | 33,1% | 33,5% | 34,7% | 35,8% | 35,6% | 36,5% | 37,2% | 11,5 p.p. |
| Caixa Operacional (R\$ milhões) ¹ | 48,6 | (38,6) | 71,7 | 29,5 | 56,8 | 5,4 | 52,8 | 23,4 | 116,1 | 3,6 | -91,8% |

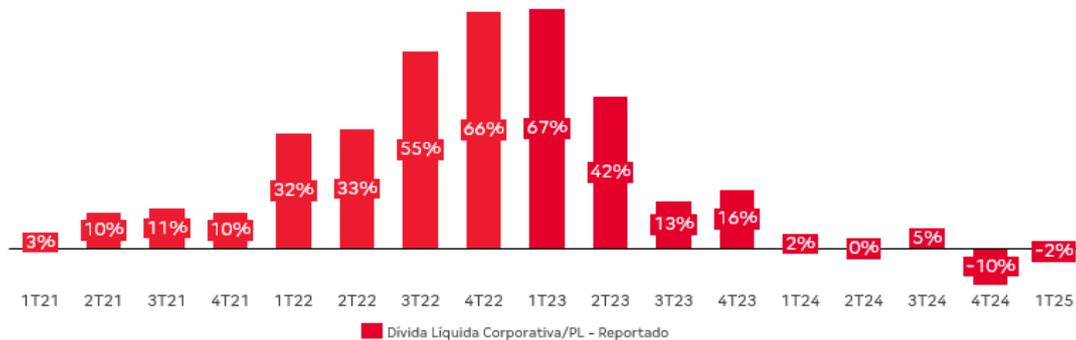
¹ inclui cessão de carteira de recebíveis Pro-Soluto.

² No 4T24 e 1T25 Ex-Pode Entrar (Citta)



A alavancagem medida pela dívida líquida corporativa / PL fechou o 1T25 em -1,8%.

Dívida Líquida Corporativa / PL (%)



A Lucro Bruto Ajustado Recorrente no segmento Tenda, no 1T24, foi de R\$ 283,4 milhões, representando uma Margem Bruta Ajustada Recorrente de 36,7%.

| Reconciliação Margem Bruta Recorrente - 1T25 | Receita | Custo | Lucro Bruto | MB | Custo Ajustado | Lucro Bruto Ajustado | MBA |
|--|----------------|------------------|----------------|--------------|------------------|----------------------|--------------|
| Consolidado | 865.237 | (594.052) | 271.185 | 31,3% | (574.217) | 291.020 | 33,6% |
| (-) Alea | (77.252) | 73.431 | (3.821) | 2,6% | 71.998 | (5.253) | 2,6% |
| Tenda Core Reportado | 787.985 | (520.621) | 267.364 | 33,9% | (502.219) | 285.767 | 36,3% |
| (-) Pode Entrar* | (15.437) | 13.113 | (2.325) | 0,4% | 13.002 | (2.436) | 0,4% |
| Total Tenda Recorrente | 772.548 | (507.508) | 265.040 | 34,3% | (489.217) | 283.331 | 36,7% |

*Projeto Citta

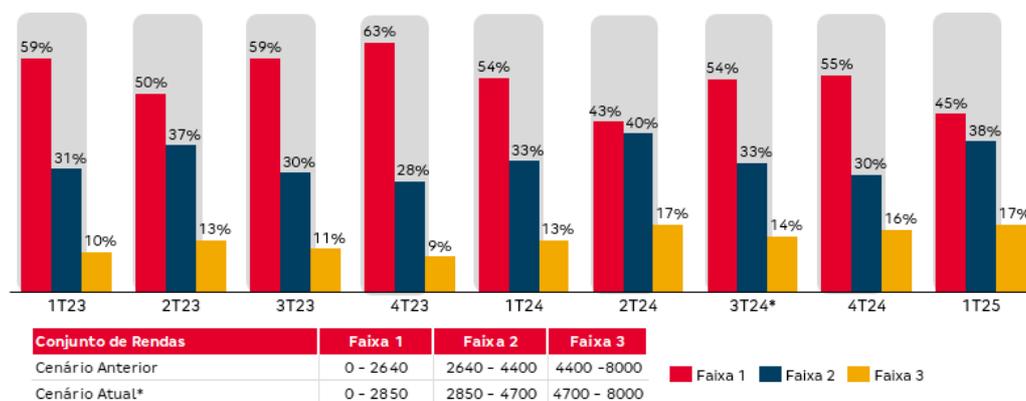
O lucro líquido recorrente no segmento Tenda, no 1T24, foi de R\$ 94,0 milhões, representando uma margem líquida de 10,9%.

| Reconciliação Lucro Líquido Recorrente - 1T25 | Lucro Bruto | Despesa | Lucro Líquido* | Margem Líquida |
|---|----------------|------------------|----------------|----------------|
| Consolidado | 271.185 | (185.681) | 85.505 | 9,9% |
| (-) Alea | (3.821) | 23.187 | 19.366 | -25,1% |
| Tenda Core Reportado | 267.364 | (162.494) | 104.871 | 13,3% |
| (-) SWAP | | (10.915) | (10.915) | -2,4% |
| Total Tenda Recorrente | 267.364 | (173.409) | 93.957 | 10,9% |

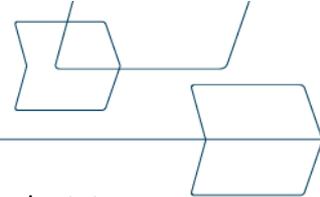
*Lucro Líquido ex Minoritários

Do total de vendas contabilizadas no trimestre, 45% foram destinadas ao público denominado faixa 1, com renda de até R\$ 2.850 reais por mês.

VGv bruto por faixa de renda

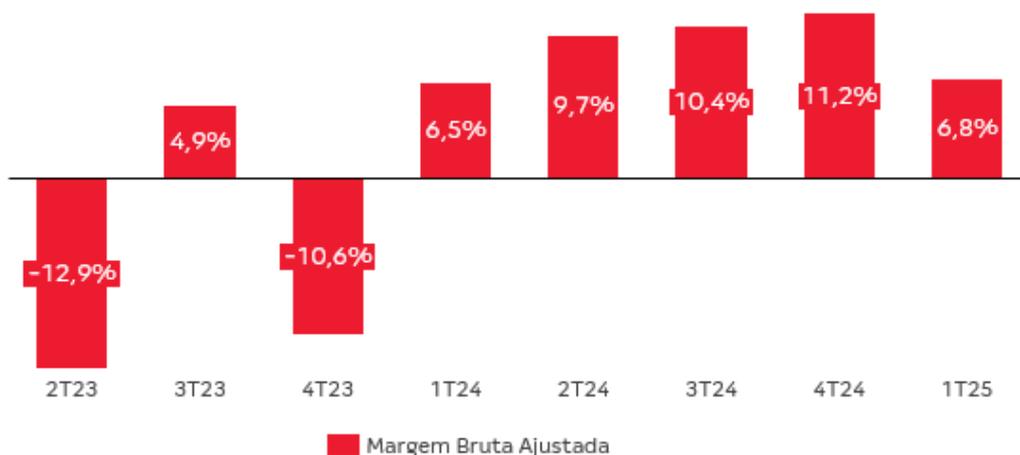


*Em agosto de 2024, entrou em vigência o novo cenário das faixas do MCMV.



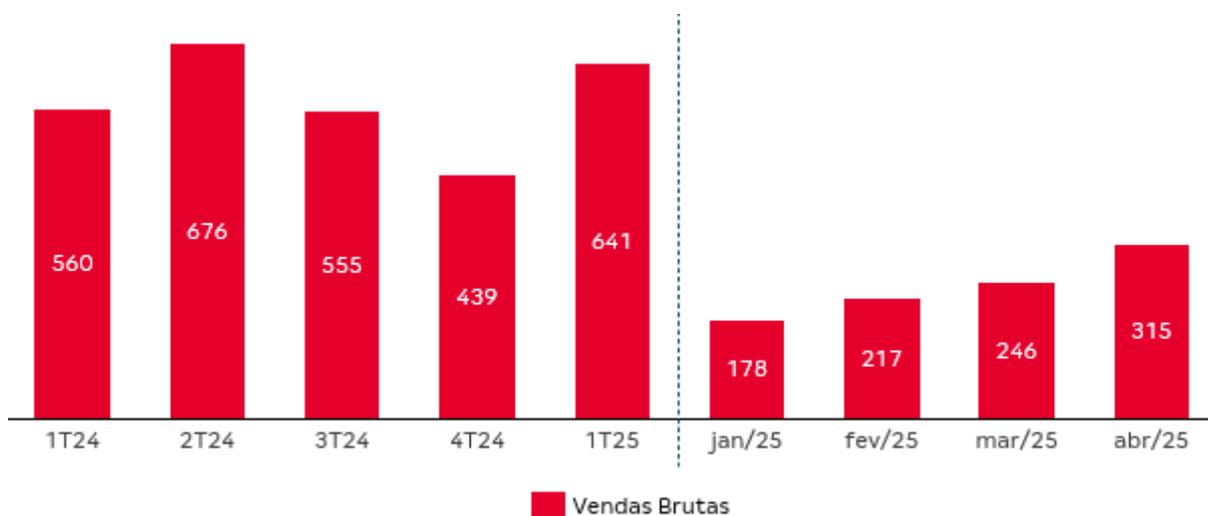
Em relação à Alea, a margem bruta ajustada foi de 6,8% no 1T25, uma queda de 4.4 p.p. em relação ao 4T24. Essa queda reflete o desafio na estabilização das manchas construtivas, uma vez que a maior parte das nossas obras contam com colaboradores sem experiência prévia no modelo Alea. A operação encerrou o 1T25 com 22 canteiros de obras ativos, sendo 5 Alea e 17 Casapatio. Isso representa um aumento de 120% em relação aos 10 canteiros ativos no final do 1T24.

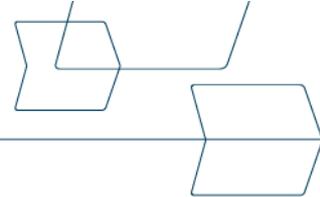
Margem Bruta ajustada Alea



Quanto à melhora das vendas Alea, essa segue evoluindo mês a mês em 2025, conforme demonstrado o gráfico abaixo:

Vendas Brutas Alea (Unidades)





GUIDANCE

Projeções referentes ao ano de 2025

Para a Margem Bruta Ajustada, entendida como a razão entre o resultado bruto do exercício e a receita líquida consolidada do exercício, estima-se uma oscilação entre o mínimo de 34,0% (trinta e quatro por cento) e o máximo de 36,0% (trinta e seis por cento) para o segmento Tenda, e entre o mínimo de 20,0% (vinte por cento) e o máximo de 24,0% (vinte e quatro por cento) para o segmento Alea.

| | Limites de Margem Bruta Ajustada (%) | | | |
|--------------|---|-----------------|-------------|----------------------|
| | Inferior | Superior | 3M25 | % Atingimento |
| Tenda | 34,0 | 36,0 | 36,7 | 107,9% |
| ALEA | 20,0 | 24,0 | 6,8 | 34,0% |

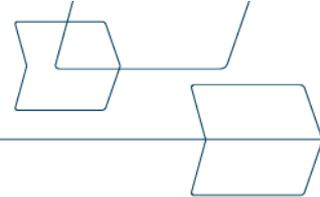
Para as Vendas Líquidas, definidas como o resultado da subtração entre as vendas brutas do exercício e os distratos realizados do exercício, ajustados todos os valores à participação societária da Tenda, estima-se uma oscilação entre o mínimo de R\$ 3.800,0 milhões e o máximo de R\$ 4.000,0 milhões, e para Alea uma oscilação entre o mínimo de R\$ 700,0 milhões e o máximo de R\$ 800,0 milhões.

| | Limites de Vendas Líquidas (R\$ milhões) | | | |
|--------------|---|-----------------|--------------|----------------------|
| | Inferior | Superior | 3M25 | % Atingimento |
| Tenda | 3.800,0 | 4000,0 | 988,4 | 26,0% |
| ALEA | 700,0 | 800,0 | 99,9 | 14,3% |

Para o Resultado Líquido, entendido como o lucro ou prejuízo apurado no exercício, após a dedução de todas as despesas operacionais, financeiras e tributárias, estima-se uma oscilação entre o mínimo de R\$ 360,0 milhões e o máximo de R\$ 380,0 milhões para o segmento Tenda, e entre o mínimo de zero e o máximo de R\$ 20,0 milhões para o segmento Alea.

| | Limites de Resultado Líquido (R\$ milhões) | | | |
|--------------|---|-----------------|--------------|----------------------|
| | Inferior | Superior | 3M25 | % Atingimento |
| Tenda | 360,0 | 380,0 | 104,9 | 29,1% |
| ALEA | 0,0 | 20,0 | -19,4 | - |

As projeções da Tenda são compostas do Programa Habitacional Pode Entrar ("Pode Entrar") nos indicadores de vendas líquidas e resultado líquido. Em relação as projeções referentes a Alea consideram o chamamento do Rio Grande do Sul em todos os indicadores.



EVENTOS RECENTES

Conselho Curador do FGTS aprovou as melhorias do programa Minha Casa, Minha Vida:

Em 06 de abril de 2025, o Conselho Curador do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS) aprovou as mudanças do programa MCMV. As principais alterações, que influenciam diretamente a Tenda e a Alea, são:

Atualização das faixas de renda

- Faixa 1: sobe de R\$ 2.640 para R\$ 2.850;
- Faixa 2: de R\$ 4.400 para R\$ 4.700;
- Faixa 3: de R\$ 8.000 para R\$ 8.600.

Criação da Faixa 4

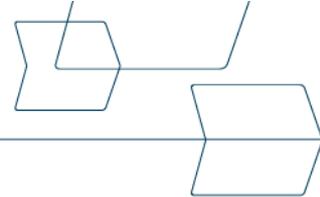
- Famílias com renda de até R\$ 12 mil;
- Valor máximo do imóvel: R\$ 500 mil;
- Taxa de juros: 10% a.a.
- Prazo de pagamento: até 420 meses (35 anos);
- Estimativa: 120 mil famílias beneficiadas.

Equiparação nos tetos dos imóveis de municípios com até 100 mil habitantes

- Novos limites de valor para imóveis equiparados a municípios de até 300 mil habitantes, considerando diferentes realidades regionais e urbanas.

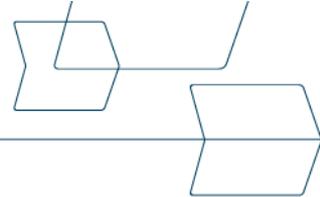
Equiparação das faixas:

- Beneficiários das faixas 1 e 2 poderão acessar imóveis de até R\$ 350 mil, como já permitido para a faixa 3.



DESTAQUES OPERACIONAIS

| Destques Operacionais (R\$ milhões, VGV) | 1T25 | 4T24 | T/T (%) | 1T24 | A/A (%) |
|--|----------|----------|----------|----------|------------|
| Tenda | | | | | |
| Lançamentos | 818,5 | 1.359,6 | (39,8%) | 675,4 | 21,2% |
| Vendas Líquidas | 988,4 | 926,0 | 6,7% | 884,1 | 11,8% |
| VSO Líquida (%) | 27,0% | 24,7% | 2,3 p.p. | 31,2% | (4,2 p.p.) |
| VGV Repassado | 712,3 | 619,7 | 14,9% | 555,1 | 28,3% |
| Unidades Entregues (#) | 6.201 | 4.541 | 36,6% | 4.957 | 25,1% |
| Banco de Terrenos | 18.276,9 | 17.972,0 | 1,7% | 15.740,3 | 16,1% |
| Banco de Terrenos - Aquisições/Ajustes | 1.123,4 | 3.221,4 | (65,1%) | 154,5 | 627,0% |
| Alea | | | | | |
| Lançamentos | 96,0 | 245,9 | (61,0%) | 87,7 | 9,4% |
| Vendas Líquidas | 99,9 | 58,4 | 71,1% | 80,7 | 23,8% |
| VSO Líquida (%) | 18,0% | 11,2% | 6,9 p.p. | 23,9% | (5,8 p.p.) |
| VGV Repassado | 59,3 | 57,0 | 4,0% | 42,5 | 39,4% |
| Unidades Entregues (#) | 172 | 264 | (34,8%) | 0 | - |
| Banco de Terrenos | 5.142,2 | 4.838,5 | 6,3% | 3.321,0 | 54,8% |
| Banco de Terrenos - Aquisições/Ajustes | 406,1 | 595,9 | (31,8%) | 323,9 | 25,4% |
| Consolidado | | | | | |
| Lançamentos | 914,5 | 1.605,5 | (43,0%) | 763,2 | 19,8% |
| Vendas Líquidas | 1.088,3 | 984,4 | 10,6% | 964,8 | 12,8% |
| VSO Líquida (%) | 25,8% | 23,1% | 2,8 p.p. | 30,4% | (4,6 p.p.) |
| VGV Repassado | 771,6 | 676,7 | 14,0% | 597,7 | 29,1% |
| Unidades Entregues (#) | 6.373 | 4.805 | 32,6% | 4.957 | 28,6% |
| Banco de Terrenos | 23.419,1 | 22.810,5 | 2,7% | 19.061,4 | 22,9% |
| Banco de Terrenos - Aquisições/Ajustes | 1.529,5 | 3.817,3 | (59,9%) | 478,4 | 219,7% |



DESTAQUES FINANCEIROS

| Destques Financeiros (R\$ milhões) | 1T25 | 4T24 | T/T (%) | 1T24 | A/A (%) |
|---|------------|---------|----------------|------------|-------------|
| Tenda | | | | | |
| Receita Líquida | 788,0 | 791,4 | (0,4%) | 689,7 | 14,2% |
| Lucro Bruto Ajustado ¹ | 285,8 | 255,1 | 12,0% | 196,4 | 45,5% |
| Margem Bruta Ajustada ¹ (%) | 36,3% | 32,2% | 4,0 p.p. | 28,5% | 7,8 p.p. |
| Margem Bruta Ajustada ¹ (Sem Pode Entrar) (%) | 36,7% | 36,2% | 0,5 p.p. | 28,5% | 8,2 p.p. |
| EBITDA Ajustado ² | 169,8 | 147,5 | 15,1% | 114,9 | 47,8% |
| Margem EBITDA Ajustada ² (%) | 21,5% | 18,6% | 2,9 p.p. | 16,7% | 4,9 p.p. |
| Lucro Líquido (Prejuízo) ³ | 104,9 | 42,3 | 147,7% | 19,9 | 428,3% |
| Margem Líquida (%) | 13,3% | 5,3% | 8,0 p.p. | 2,9% | 10,4 p.p. |
| Geração de Caixa Operacional | 3,6 | 116,1 | (96,9%) | 5,4 | (32,4%) |
| ROCE ⁶ (Últimos 12 meses) | 32,1% | 32,0% | 0,1 p.p. | 13,2% | 18,9 p.p. |
| Alea | | | | | |
| Receita Líquida | 77,3 | 59,1 | 30,7% | 55,1 | 40,1% |
| Lucro Bruto Ajustado ¹ | 5,3 | 6,6 | (21,0%) | 3,6 | 46,4% |
| Margem Bruta Ajustada ¹ (%) | 6,8% | 11,2% | (4,4 p.p.) | 6,5% | 0,3 p.p. |
| EBITDA Ajustado ² | (16,9) | (16,8) | 0,6% | (13,3) | 27,3% |
| Margem EBITDA Ajustada ² (%) | (21,9%) | (28,4%) | 6,6 p.p. | (24,1%) | 2,2 p.p. |
| Lucro Líquido (Prejuízo) ³ | (19,4) | (21,0) | (7,9%) | (15,4) | 25,6% |
| Margem Líquida (%) | (25,1%) | (35,5%) | 10,5 p.p. | (28,0%) | 2,9 p.p. |
| Geração de Caixa Operacional | (7,1) | (34,5) | (79,4%) | (21,6) | (67,1%) |
| ROCE ⁶ (Últimos 12 meses) | (1.757,6%) | (98,0%) | (1.659,6 p.p.) | (1.713,2%) | (44,4 p.p.) |
| Consolidado | | | | | |
| Receita Líquida | 865,2 | 850,6 | 1,7% | 744,9 | 16,2% |
| Lucro Bruto Ajustado ¹ | 291,0 | 261,7 | 11,2% | 200,0 | 45,5% |
| Margem Bruta Ajustada ¹ (%) | 33,6% | 30,8% | 2,9 p.p. | 26,9% | 6,8 p.p. |
| Margem Bruta Ajustada ¹ (Sem Pode Entrar) (%) | 34,0% | 34,3% | (0,3 p.p.) | 26,9% | 7,1 p.p. |
| EBITDA Ajustado ² | 152,9 | 130,7 | 17,0% | 101,6 | 50,5% |
| Margem EBITDA Ajustada ² (%) | 17,7% | 15,4% | 2,3 p.p. | 13,6% | 4,0 p.p. |
| Lucro Líquido (Prejuízo) ³ | 85,5 | 21,3 | 301,1% | 4,4 | 1.829,3% |
| Margem Líquida (%) | 9,9% | 2,5% | 7,4 p.p. | 0,6% | 9,3 p.p. |
| Receitas a Apropriar | 2.546,5 | 2.370,9 | 7,4% | 1.720,0 | 48,1% |
| Resultados a Apropriar | 869,7 | 774,1 | 12,4% | 596,2 | 45,9% |
| Margem Resultados a Apropriar Ajustada ⁴ (%) | 37,3% | 35,9% | 1,4 p.p. | 36,8% | 0,5 p.p. |
| Dívida Líquida / (PL+Minoritários) (%) | 24,2% | 20,1% | 4,1 p.p. | 39,5% | (15,3 p.p.) |
| Geração de Caixa Operacional | (3,5) | 81,6 | (104,2%) | (16,2) | (78,6%) |
| ROE ⁵ (Últimos 12 meses) | 19,3% | 11,8% | 7,5 p.p. | (6,4%) | 25,7 p.p. |
| ROCE ⁶ (Últimos 12 meses) | 26,5% | 24,7% | 1,8 p.p. | 8,3% | 18,2 p.p. |
| Lucro por Ação ⁷ (Últimos 12 meses) (R\$/ação) (ex-Tesouraria) | 1,53 | 0,86 | 76,9% | (0,40) | - |

1. Ajustado por juros capitalizados.

2. Ajustado por juros capitalizados, despesas com planos de ações (não caixa), minoritários e depreciação no COGS.

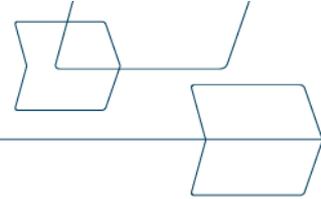
3. Ajustado por minoritários.

4. Sem Financeiros REF: Composto por Corretagem, Provisão de Distratos, Permutas e Correção Monetária.

5. ROE é calculado pelo lucro líquido dos últimos 12 meses ajustado por minoritários divididos pela média do patrimônio líquido. Média referente à posição de abertura e fechamento dos últimos 12 meses.

6. ROCE é calculado pelo NOPAT, considerando os juros de cessão de recebíveis, dos últimos 12 meses divididos pela média do capital empregado. Média referente à posição de abertura e fechamento dos últimos 12 meses.

7. Lucro por ação (ex-Tesouraria) considera as ações emitidas (ajustadas em casos de desdobramento de ações) e desconsidera as ações mantidas em Tesouraria ao final do período.



RESULTADOS OPERACIONAIS

LANÇAMENTOS

A Tenda lançou 10 empreendimentos no 1T25, totalizando um VGV de R\$ 818,5 milhões, aumento de 21,2% em relação ao 1T24. O preço médio de lançamento por unidade foi de R\$ 225,3 mil, com aumentos de 2,7% e 2,5% em relação ao 4T24 e 1T24, respectivamente.

Em relação a Alea, foram lançados 3 empreendimentos no 1T25, com VGV de R\$ 96,0 milhões, representando 10,5% do VGV consolidado de lançamentos no 1T25. O preço médio de lançamento por unidade foi de R\$ 234,7 mil, aumento de 24,2% em relação ao 4T24, justificado pelo lançamento do primeiro Alea 100% premium, em Taubaté, com preço médio de R\$ 260,0 mil por unidade.

| Laçamentos | 1T25 | 4T24 | T/T (%) | 1T24 | A/A (%) |
|---|--------------|----------------|----------------|--------------|--------------|
| Tenda | | | | | |
| Número de Empreendimentos | 10 | 14 | (28,6%) | 9 | 11,1% |
| VGV (R\$ milhões) | 818,5 | 1.359,6 | (39,8%) | 675,4 | 21,2% |
| Número de unidades | 3.633 | 6.198 | (41,4%) | 3.073 | 18,2% |
| Preço médio por unidade (R\$ mil) | 225,3 | 219,4 | 2,7% | 219,8 | 2,5% |
| Tamanho médio dos lançamentos (em unidades) | 363 | 443 | (17,9%) | 341 | 6,4% |
| Alea | | | | | |
| Número de Empreendimentos | 3 | 9 | (66,7%) | 4 | (25,0%) |
| VGV (R\$ milhões) | 96,0 | 245,9 | (61,0%) | 87,7 | 9,4% |
| Número de unidades | 409 | 1.301 | (68,6%) | 487 | (16,0%) |
| Preço médio por unidade (R\$ mil) | 234,7 | 189,0 | 24,2% | 180,1 | 30,3% |
| Tamanho médio dos lançamentos (em unidades) | 136 | 118 | 15,3% | 121 | 12,4% |
| Consolidado | | | | | |
| Número de Empreendimentos | 13 | 23 | (43,5%) | 13 | 0,0% |
| VGV (R\$ milhões) | 914,5 | 1.605,5 | (43,0%) | 763,2 | 19,8% |
| Número de unidades | 4.042 | 7.499 | (46,1%) | 3.560 | 13,5% |
| Preço médio por unidade (R\$ mil) | 226,2 | 214,1 | 5,7% | 214,4 | 5,5% |
| Tamanho médio dos lançamentos (em unidades) | 311 | 300 | 3,7% | 274 | 13,6% |

DESTAQUES DE LANÇAMENTO



VIVENDA REAL - BA

- Lançamento: jan/25
- 571 Unidades Lançadas
- VGV – R\$ 134,1 milhões
- PMV R\$ 234,8 mil



SÃO JOSÉ DO RIO PRETO - SP

- Lançamento: mar/25
- 100 Unidades Lançadas
- VGV – R\$ 22,8 milhões
- PMV R\$ 228,0 mil



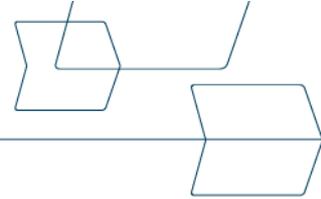
AÇUA DANUBIO - RS

- Lançamento: jan/25
- 388 Unidades Lançadas
- VGV – R\$ 82,9 milhões
- PMV R\$ 213,7 mil



TAUBATE PREMIUM- SP

- Lançamento: fev/25
- 183 Unidades Lançadas
- VGV – R\$ 47,5 milhões
- PMV R\$ 260,0 mil



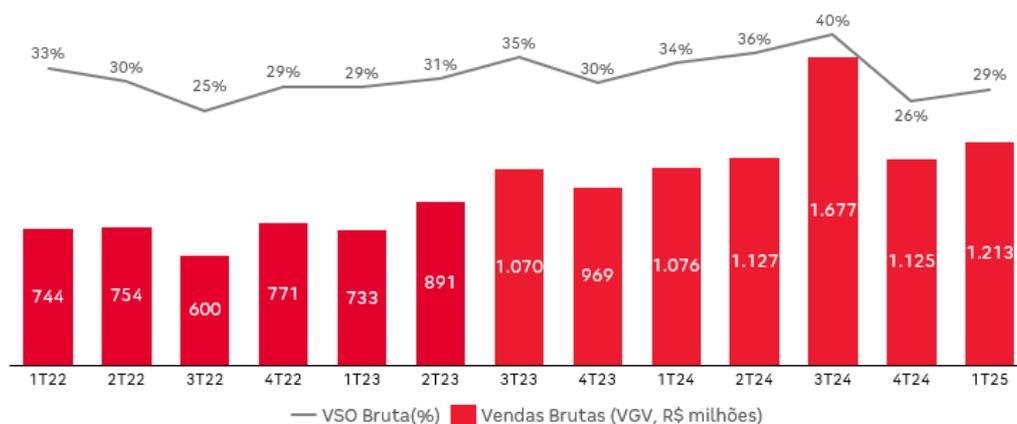
VENDAS BRUTAS

No 1T25, as vendas brutas da Tenda totalizaram R\$ 1.094,2 milhões, com aumentos de 12,6% e 5,1% em relação ao 1T24 e 4T24, respectivamente. O preço médio por unidade foi de R\$ 221,3 mil, aumentos de 3,4% e 1,1% em relação ao 1T24 e 4T24, respectivamente.

Na Alea, as vendas brutas no trimestre totalizaram R\$ 119,2 milhões, aumentos de 43,8% e 14,3% quando comparado ao 4T24 e 1T24, respectivamente. O preço médio por unidade foi de R\$ 186,0 mil.

| Vendas Brutas | 1T25 | 4T24 | T/T (%) | 1T24 | A/A (%) |
|-----------------------------------|----------------|----------------|-----------------|----------------|-------------------|
| Tenda | | | | | |
| VGV (R\$ milhões) | 1.094,2 | 1.041,6 | 5,1% | 972,1 | 12,6% |
| Número de unidades | 4.945 | 4.758 | 3,9% | 4.544 | 8,8% |
| Preço médio por unidade (R\$ mil) | 221,3 | 218,9 | 1,1% | 213,9 | 3,4% |
| VSO Bruta | 29,9% | 27,8% | 2,1 p.p. | 34,3% | (4,4 p.p.) |
| Alea | | | | | |
| VGV (R\$ milhões) | 119,2 | 82,9 | 43,8% | 104,3 | 14,3% |
| Número de unidades | 641 | 439 | 46,0% | 560 | 14,5% |
| Preço médio por unidade (R\$ mil) | 186,0 | 188,8 | (1,5%) | 186,2 | (0,1%) |
| VSO Bruta | 21,5% | 15,9% | 5,6 p.p. | 30,8% | (9,3 p.p.) |
| Consolidado | | | | | |
| VGV (R\$ milhões) | 1.213,4 | 1.124,5 | 7,9% | 1.076,3 | 12,7% |
| Número de unidades | 5.586 | 5.197 | 7,5% | 5.104 | 9,4% |
| Preço médio por unidade (R\$ mil) | 217,2 | 216,4 | 0,4% | 210,9 | 3,0% |
| VSO Bruta | 28,8% | 26,4% | 2,4 p.p. | 34,0% | (5,2 p.p.) |

Vendas Brutas (VG, R\$ milhões) e VSO Bruta (%) – Consolidado

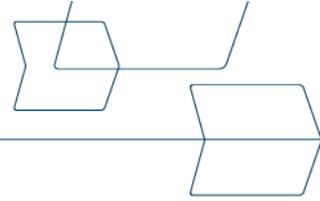


DISTRATOS E VENDAS LÍQUIDAS

As vendas líquidas da Tenda encerraram o 1T25 em R\$ 988,4 milhões, com aumentos de 11,8% e 6,7% em relação ao 1T24 e 4T24, respectivamente, e uma velocidade sobre a oferta líquida ('VSO Líquida') de 27,0%, 2,3 p.p. acima do trimestre anterior.

Em relação aos distratos sobre vendas brutas, o 1T25 encerrou em 9,7%, apresentando aumento de 0,6 p.p. em relação ao 1T24 e redução de 1,4 p.p. em relação a 4T24.

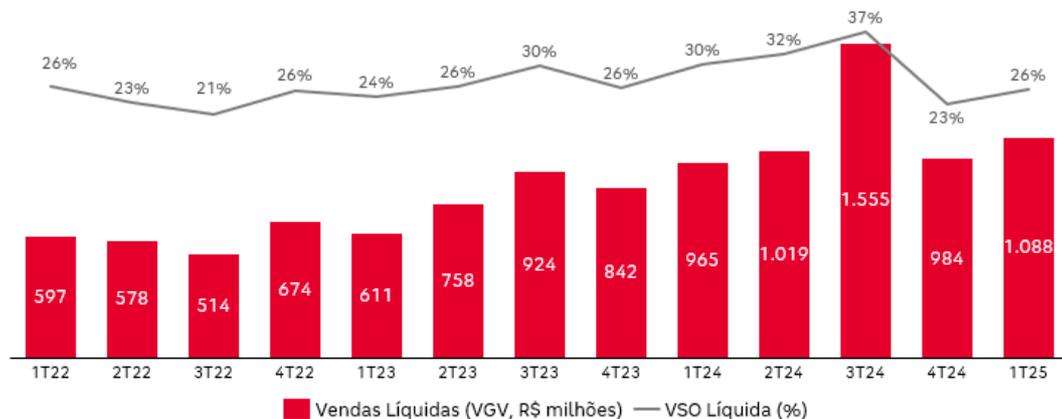
Na Alea, as vendas líquidas foram de R\$ 99,9 milhões, aumentos de 72,4% e 23,5% em relação ao 4T24 e 1T24, respectivamente, com VSO Líquida de 18,0%, e distratos no montante de R\$ 19,3 milhões.

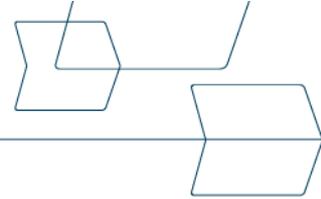


| (VGV, R\$ milhões) | 1T25 | 4T24 | T/T (%) | 1T24 | A/A (%) |
|--|----------------|----------------|--------------------|----------------|-------------------|
| Tenda | | | | | |
| Vendas Brutas | 1.094,2 | 1.041,6 | 5,1% | 972,1 | 12,6% |
| Distratos | 105,8 | 115,6 | (8,4%) | 88,0 | 20,3% |
| Vendas Líquidas | 988,4 | 926,0 | 6,7% | 884,1 | 11,8% |
| % Lançamentos ¹ | 13,1% | 73,2% | (60,1 p.p.) | 25,2% | (12,1 p.p.) |
| % Estoque | 86,9% | 26,8% | 60,1 p.p. | 74,8% | 12,1 p.p. |
| Unidades Distratos / Unidades Vendas Brutas | 10,0% | 11,1% | (1,2 p.p.) | 9,3% | 0,7 p.p. |
| VSO Líquida | 27,0% | 24,7% | 2,3 p.p. | 31,2% | (4,2 p.p.) |
| Unidades Vendidas Brutas | 4.945 | 4.758 | 3,9% | 4.544 | 8,8% |
| Unidades Distratadas | 493 | 529 | (6,8%) | 421 | 17,1% |
| Unidades Vendidas Líquidas | 4.452 | 4.229 | 5,3% | 4.123 | 8,0% |
| Distratos / Vendas Brutas | 9,7% | 11,1% | (1,4 p.p.) | 9,1% | 0,6 p.p. |
| Alea | | | | | |
| Vendas Brutas | 119,2 | 82,9 | 43,8% | 104,3 | 14,3% |
| Distratos | 19,3 | 24,5 | (21,2%) | 23,6 | (18,1%) |
| Vendas Líquidas | 99,9 | 58,4 | 71,1% | 80,7 | 23,5% |
| % Lançamentos ¹ | 4,4% | 85,6% | (81,2 p.p.) | 4,0% | 0,4 p.p. |
| % Estoque | 95,6% | 14,4% | 81,2 p.p. | 96,0% | (0,4 p.p.) |
| Unidades Distratos / Unidades Vendas Brutas | 16,2% | 29,8% | (13,6 p.p.) | 21,6% | (5,4 p.p.) |
| VSO Líquida | 18,0% | 11,2% | 6,9 p.p. | 23,9% | (5,8 p.p.) |
| Unidades Vendidas Brutas | 641 | 439 | 46,0% | 560 | 14,5% |
| Unidades Distratadas | 104 | 131 | (20,6%) | 121 | (14,0%) |
| Unidades Vendidas Líquidas | 537 | 308 | 74,4% | 439 | 22,3% |
| Distratos / Vendas Brutas | 16,2% | 29,5% | (13,4 p.p.) | 22,6% | (6,4 p.p.) |
| Consolidado | | | | | |
| Vendas Brutas | 1.213,4 | 1.124,5 | 7,9% | 1.076,3 | 12,7% |
| Distratos | 125,1 | 140,0 | (10,7%) | 111,5 | 12,2% |
| Vendas Líquidas | 1.088,3 | 984,4 | 10,6% | 964,8 | 12,7% |
| % Lançamentos ¹ | 12,3% | 73,9% | (61,6 p.p.) | 23,4% | (11,2 p.p.) |
| % Estoque | 87,7% | 26,1% | 61,6 p.p. | 76,6% | 11,2 p.p. |
| Unidades Distratos / Unidades Vendas Brutas | 10,7% | 12,7% | (2,0 p.p.) | 10,6% | 0,1 p.p. |
| VSO Líquida | 25,8% | 23,1% | 2,8 p.p. | 30,4% | (4,6 p.p.) |
| Unidades Vendidas Brutas | 5.586 | 5.197 | 7,5% | 5.104 | 9,4% |
| Unidades Distratadas | 597 | 660 | (9,5%) | 542 | 10,1% |
| Unidades Vendidas Líquidas | 4.989 | 4.537 | 10,0% | 4.562 | 9,4% |
| Distratos / Vendas Brutas | 10,3% | 12,5% | (2,1 p.p.) | 10,4% | (0,1 p.p.) |

1. Lançamentos do ano corrente.

Vendas Líquidas (VGV, R\$ milhões) e VSO Líquida (%) - Consolidado





UNIDADES REPASSADAS, ENTREGUES E OBRAS EM ANDAMENTO

O VGV repassado da Tenda nesse trimestre totalizou R\$ 712,3 milhões, aumentos de 28,3% e 14,9%, em relação ao 1T24 e 4T24, respectivamente, com repasse total de 4.017 unidades.

Na Alea, o VGV repassado foi de R\$ 59,3 milhões, aumento de 39,4% em comparação ao mesmo período do ano anterior, com repasse total de 379 unidades no 1T25.

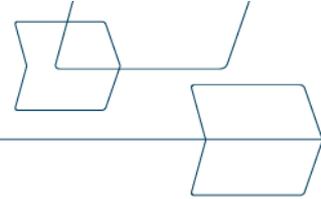
| Repasses, Entregas e Andamento | 1T25 | 4T24 | T/T (%) | 1T24 | A/A (%) |
|---------------------------------------|--------------|--------------|----------------|--------------|---------------|
| Tenda | | | | | |
| GVV Repassado (em R\$ milhões) | 712,3 | 619,7 | 14,9% | 555,1 | 28,3% |
| Unidades Repassadas | 4.017 | 3.526 | 13,9% | 3.343 | 20,2% |
| Unidades Entregues | 6.201 | 4.541 | 36,6% | 4.957 | 25,1% |
| Obras em andamento | 62 | 70 | (11,4%) | 65 | (4,6%) |
| Alea | | | | | |
| GVV Repassado (em R\$ milhões) | 59,3 | 57,0 | 4,0% | 42,5 | 39,4% |
| Unidades Repassadas | 379 | 370 | 2,4% | 273 | 38,8% |
| Unidades Entregues | 172 | 264 | (34,8%) | 0 | - |
| Obras em andamento | 22 | 17 | 29,4% | 10 | 120,0% |
| Consolidado | | | | | |
| GVV Repassado (em R\$ milhões) | 771,6 | 676,7 | 14,0% | 597,7 | 29,1% |
| Unidades Repassadas | 4.396 | 3.896 | 12,8% | 3.616 | 21,6% |
| Unidades Entregues | 6.373 | 4.805 | 32,6% | 4.957 | 28,6% |
| Obras em andamento | 84 | 87 | (3,4%) | 75 | 12,0% |

ESTOQUE A VALOR DE MERCADO

Nesse trimestre o estoque a valor de mercado da Tenda totalizou R\$ 2.669,1 milhões em VGV, uma redução de 5,3% em relação ao 4T24. O estoque pronto contabilizou R\$ 39,0 milhões, representando 1,25% do total. O giro do estoque (estoque a valor de mercado dividido pelas vendas líquidas dos últimos doze meses) no 1T25 atingiu 7,5 meses em relação aos 7,1 meses de patamar médio no 1T24 e 8,1 meses do 4T24.

Na Alea, o estoque a valor de mercado no 1T25 foi de R\$ 453,7 milhões em VGV comparado a um total de R\$ 463,6 milhões no trimestre anterior. O giro do estoque no 1T25 atingiu 15,2 meses em relação aos 14,5 meses de patamar médio no 1T24 e 16,4 meses do 4T24.

| Estoque a Valor de Mercado | 1T25 | 4T24 | T/T (%) | 1T24 | A/A (%) | |
|---|----------------|----------------------|--------------------------|----------------------------|------------------------------|------------------|
| Tenda | | | | | | |
| GVV (R\$ milhões) | 2.669,1 | 2.819,1 | (5,3%) | 1.947,9 | 37,0% | |
| Número de unidades | 12.250 | 13.068 | (6,3%) | 9.219 | 32,9% | |
| Preço médio por unidade (R\$ mil) | 217,9 | 215,7 | 1,0% | 211,3 | 3,1% | |
| Alea | | | | | | |
| GVV (R\$ milhões) | 453,7 | 463,6 | (2,1%) | 257,6 | 76,2% | |
| Número de unidades | 2.442 | 2.571 | (5,0%) | 1.540 | 58,6% | |
| Preço médio por unidade (R\$ mil) | 185,8 | 180,3 | 3,0% | 167,2 | 11,1% | |
| Consolidado | | | | | | |
| GVV (R\$ milhões) | 3.122,8 | 3.282,6 | (4,9%) | 2.205,5 | 41,6% | |
| Número de unidades | 14.692 | 15.639 | (6,1%) | 10.759 | 36,6% | |
| Preço médio por unidade (R\$ mil) | 212,6 | 209,9 | 1,3% | 205,0 | 3,7% | |
| Status de Obra - VGV (R\$ milhões) | 1T25 | Não Iniciadas | Até 30% Concluído | 30% a 70% Concluído | Mais de 70% Concluído | Concluído |
| Consolidado | 3.122,8 | 1.075,4 | 1.307,2 | 600,1 | 100,8 | 39,2 |



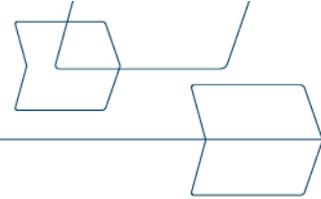
BANCO DE TERRENOS

A Tenda finalizou o 1T25 com R\$ 18,3 bilhões em VGV no seu banco de terrenos, com aumentos de 16,1% e 1,7% em relação ao 1T24 e 4T24, respectivamente. O percentual de compras em permuta atingiu o patamar de 62,2%. Cabe destacar que, mesmo o % comparado em caixa, tem, em média, mais de 90% do seu pagamento atrelado à obtenção do registro de incorporação.

Em relação a Alea, o VGV no seu banco de terrenos foi de R\$ 5,1 bilhões, aumentos de 54,8% e 6,3% em comparação ao 1T24 e 4T24, respectivamente, representando um total de 22,0% do VGV consolidado.

| Banco de Terrenos | 1T25 | 4T24 | T/T (%) | 1T24 | A/A (%) |
|------------------------------------|-----------------|-----------------|-------------|-----------------|--------------|
| Tenda | | | | | |
| Número de empreendimentos | 445 | 433 | 2,8% | 377 | 18,0% |
| GVV (R\$ milhões) | 18.276,9 | 17.972,0 | 1,7% | 15.740,3 | 16,1% |
| Aquisições / Ajustes (R\$ milhões) | 1.123,4 | 3.221,4 | (65,1%) | 154,5 | 627,0% |
| Número de unidades | 88.127 | 87.563 | 0,6% | 81.720 | 7,8% |
| Preço médio por unidade (R\$ mil) | 207,4 | 205,2 | 1,0% | 192,6 | 7,7% |
| % Permuta Total | 62,2% | 60,6% | 1,7 p.p. | 51,8% | 10,5 p.p. |
| % Permuta Unidades | 11,9% | 10,6% | 1,3 p.p. | 11,2% | 0,7 p.p. |
| % Permuta Financeiro | 50,4% | 50,0% | 0,4 p.p. | 40,5% | 9,8 p.p. |
| Alea | | | | | |
| Número de empreendimentos | 171 | 171 | 0,0% | 45 | 280,0% |
| GVV (R\$ milhões) | 5.142,2 | 4.838,5 | 6,3% | 3.321,0 | 54,8% |
| Aquisições / Ajustes (R\$ milhões) | 406,1 | 595,9 | (31,8%) | 323,9 | 25,4% |
| Número de unidades | 27.396 | 26.049 | 5,2% | 18.461 | 48,4% |
| Preço médio por unidade (R\$ mil) | 187,7 | 185,7 | 1,1% | 179,9 | 4,3% |
| % Permuta Total | 98,1% | 98,5% | (0,4 p.p.) | 96,7% | 1,4 p.p. |
| % Permuta Unidades | 0,0% | 0,0% | 0,0 p.p. | 0,0% | 0,0 p.p. |
| % Permuta Financeiro | 98,1% | 98,5% | (0,4 p.p.) | 96,7% | 1,4 p.p. |
| Consolidado | | | | | |
| Número de empreendimentos | 616 | 604 | 2,0% | 422 | 46,0% |
| GVV (R\$ milhões) | 23.419,1 | 22.810,5 | 2,7% | 19.061,4 | 22,9% |
| Aquisições / Ajustes (R\$ milhões) | 1.529,5 | 3.817,3 | (59,9%) | 478,4 | 219,7% |
| Número de unidades | 115.523 | 113.612 | 1,7% | 100.181 | 15,3% |
| Preço médio por unidade (R\$ mil) | 202,7 | 200,8 | 1,0% | 190,3 | 6,5% |
| % Permuta Total | 71,7% | 70,3% | 1,4 p.p. | 62,3% | 9,4 p.p. |
| % Permuta Unidades | 8,7% | 7,9% | 0,8 p.p. | 8,6% | 0,1 p.p. |
| % Permuta Financeiro | 63,0% | 62,4% | 0,5 p.p. | 53,7% | 9,3 p.p. |

1. Tenda detém 100% de participação societária de seu Banco de Terrenos.



RESULTADOS FINANCEIROS

RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA

A Receita Operacional Líquida do 1T25 totalizou R\$ 865,2 milhões, aumentos de 16,2% e 1,7% em relação ao 1T24 e 4T24, respectivamente, justificado principalmente pelo aumento no número de unidades vendidas e pelo aumento no preço médio por unidade.

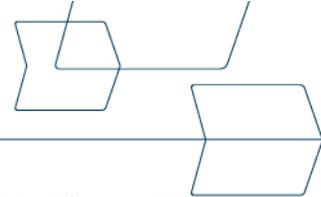
| (R\$ milhões) | 1T25 | 4T24 | T/T (%) | 1T24 | A/A (%) |
|---|--------------|--------------|-------------|--------------|--------------|
| Consolidado | | | | | |
| Receita Operacional Bruta | 914,9 | 901,4 | 1,5% | 801,2 | 14,2% |
| Provisão para perdas estimadas em créditos de liquidação duvidosa | (23,5) | (16,1) | 46,0% | (41,3) | (43,2%) |
| Provisão para distratos | (1,4) | (16,4) | (91,5%) | (0,5) | 164,1% |
| Outros | (12,4) | (9,4) | 31,1% | (5,9) | 108,8% |
| Imposto sobre vendas de imóveis e serviços | (12,4) | (9,0) | 37,9% | (8,6) | 43,9% |
| Receita Operacional Líquida | 865,2 | 850,6 | 1,7% | 744,9 | 16,2% |
| PDD / Receita Operacional Bruta | -2,6% | -1,8% | (0,8 p.p.) | -5,2% | 2,6 p.p. |

LUCRO BRUTO

O lucro bruto ajustado do trimestre contabilizou R\$ 291,0 milhões no consolidado, aumentos de 45,5% e 11,2% em comparação ao 1T24 e 4T24, respectivamente. A margem bruta ajustada atingiu 33,6%, aumentos de 6,8 p.p. e 2,9 p.p. em relação ao 1T24 e 4T24, respectivamente. Desconsiderando os números do Pode Entrar, o lucro bruto ajustado do trimestre contabilizou R\$ 288,6 milhões no consolidado e uma margem bruta ajustada de 34,0%.

| (R\$ milhões) | 1T25 | 4T24 | T/T (%) | 1T24 | A/A (%) |
|---|--------------|--------------|----------------|--------------|--------------|
| Tenda | | | | | |
| Receita Líquida | 788,0 | 791,4 | (0,4%) | 689,7 | 14,2% |
| Receita Líquida (Sem Pode Entrar) | 772,5 | 693,6 | 11,4% | 689,7 | 12,0% |
| Lucro Bruto | 267,4 | 224,7 | 19,0% | 179,6 | 48,8% |
| Margem Bruta | 33,9% | 28,4% | 5,5 p.p. | 26,0% | 7,9 p.p. |
| Custos Financeiros | 18,4 | 30,4 | (39,4%) | 16,8 | 9,5% |
| (-) SFH | 9,6 | 7,8 | 23,3% | 8,1 | 19,1% |
| (-) Outros | 8,8 | 22,5 | (61,2%) | 8,7 | 0,5% |
| Lucro Bruto Ajustado¹ | 285,8 | 255,1 | 12,0% | 196,4 | 45,5% |
| Margem Bruta Ajustada (%) | 36,3% | 32,2% | 4,0 p.p. | 28,5% | 7,8 p.p. |
| Lucro Bruto Ajustado² (Sem Pode Entrar) | 283,3 | 251,2 | 12,8% | 196,4 | 44,2% |
| Margem Bruta Ajustada (%) (Sem Pode Entrar) | 36,7% | 36,2% | 0,5 p.p. | 28,5% | 8,2 p.p. |
| Alea | | | | | |
| Receita Líquida | 77,3 | 59,1 | 30,7% | 55,1 | 40,1% |
| Lucro Bruto | 3,8 | 5,7 | (33,2%) | 3,1 | 22,3% |
| Margem Bruta | 4,9% | 9,7% | (4,7 p.p.) | 5,7% | (0,7 p.p.) |
| Custos Financeiros | 1,4 | 0,9 | 53,6% | 0,5 | 208,5% |
| (-) SFH | 0,6 | 0,3 | 113,5% | 0,4 | 45,3% |
| (-) Outros | 0,8 | 0,6 | 25,1% | 0,0 | - |
| Lucro Bruto Ajustado¹ | 5,3 | 6,6 | (21,0%) | 3,6 | 46,4% |
| Margem Bruta Ajustada | 6,8% | 11,2% | (4,4 p.p.) | 6,5% | 0,3 p.p. |
| Consolidado | | | | | |
| Receita Líquida | 865,2 | 850,6 | 1,7% | 744,9 | 16,2% |
| Receita Líquida (Sem Pode Entrar) | 849,8 | 752,7 | 12,9% | 744,9 | 14,1% |
| Lucro Bruto | 271,2 | 230,4 | 17,7% | 182,8 | 48,4% |
| Margem Bruta | 31,3% | 27,1% | 4,3 p.p. | 24,5% | 6,8 p.p. |
| Custos Financeiros | 19,8 | 31,3 | (36,6%) | 17,3 | 14,8% |
| (-) SFH | 10,3 | 8,1 | 26,6% | 8,5 | 20,5% |
| (-) Outros | 9,5 | 23,2 | (58,8%) | 8,7 | 9,3% |
| Lucro Bruto Ajustado¹ | 291,0 | 261,7 | 11,2% | 200,0 | 45,5% |
| Margem Bruta Ajustada (%) | 33,6% | 30,8% | 2,9 p.p. | 26,9% | 6,8 p.p. |
| Lucro Bruto Ajustado² (Sem Pode Entrar) | 288,6 | 257,8 | 11,9% | 200,0 | 44,3% |
| Margem Bruta Ajustada (%) (Sem Pode Entrar) | 34,0% | 34,3% | (0,3 p.p.) | 26,9% | 7,1 p.p. |

1. Ajustado por juros capitalizados.



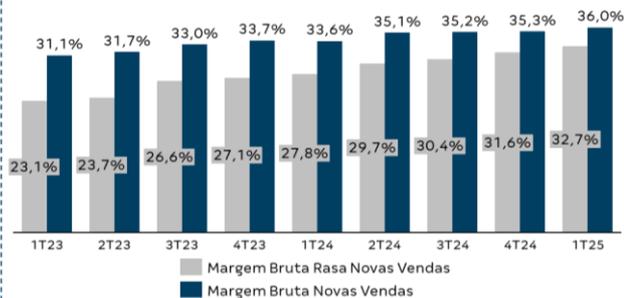
No 1T25, a Margem Bruta Rasa marca Tenda foi de 32,7%, em comparação com 31,6% no 4T24.

Preço médio Venda Líquida vs Preço médio Raso Líquido (R\$ Milhares)



Nota: No Preço Médio Raso Líquido não considera os empreendimentos Vênето; Tolstoi; Città e Guarapiranga

Margem Bruta Rasa Novas Vendas vs Margem Bruta Novas Vendas (%)



Nota: A diferença da Margem Bruta Rasa para a Margem Bruta é que na Margem Rase subtrai-se o TCD do preço nominal.

DESPESAS COM VENDAS, GERAIS E ADMINISTRATIVAS (SG&A)

Despesas com vendas

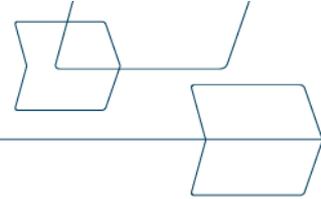
No 1T25, as despesas com vendas da marca Tenda totalizaram R\$ 59,1 milhões, melhora de 14,5% em relação ao 4T24. As despesas com venda no trimestre representaram 6,0% das vendas líquidas, reduções de 1,4 p.p. e 0,4 p.p. quando comparado ao 4T24 e 1T24, respectivamente.

Despesas gerais e administrativas (G&A)

Nesse trimestre, as despesas gerais e administrativas (G&A) da marca Tenda totalizaram R\$ 50,9 milhões, uma piora de 27,2% em relação ao 4T24, aumento justificado pela reversão de provisões na folha de pagamento, relacionada principalmente à benefícios e provisão de bônus, no trimestre passado. O G&A representou uma relação de 6,5% da receita líquida.

Na Alea, as despesas gerais e administrativas (G&A) totalizaram R\$ 15,4 milhões, melhora de 1,6% em relação ao 4T24.

| (R\$ milhões) | 1T25 | 4T24 | T/T (%) | 1T24 | A/A (%) |
|--|----------------|----------------|-------------------|----------------|-------------------|
| Tenda | | | | | |
| Despesas com Vendas | (59,1) | (68,6) | (13,9%) | (56,3) | 4,8% |
| Despesas Gerais e Administrativas (G&A) | (50,9) | (40,0) | 27,2% | (42,7) | 19,2% |
| Total de Despesas SG&A | (110,0) | (108,6) | 1,3% | (99,0) | 11,0% |
| Despesas com Vendas / Vendas Líquidas | 6,0% | 7,4% | (1,4 p.p.) | 6,4% | (0,4 p.p.) |
| G&A / Lançamentos | 6,2% | 2,9% | 3,3 p.p. | 6,3% | (0,1 p.p.) |
| G&A / Receita Operacional Líquida | 6,5% | 5,1% | 1,4 p.p. | 6,2% | 0,3 p.p. |
| Alea | | | | | |
| Despesas com Vendas | (8,8) | (8,2) | 6,8% | (7,5) | 17,5% |
| Despesas Gerais e Administrativas (G&A) | (15,4) | (15,7) | (1,6%) | (11,7) | 32,1% |
| Total de Despesas SG&A | (24,2) | (23,9) | 1,3% | (19,2) | 26,4% |
| Despesas com Vendas / Vendas Líquidas | 8,8% | 14,1% | (5,3 p.p.) | 9,3% | (0,5 p.p.) |
| G&A / Lançamentos | 16,1% | 6,4% | 9,7 p.p. | 13,3% | 2,8 p.p. |
| G&A / Receita Operacional Líquida | 20,0% | 26,5% | (6,6 p.p.) | 21,2% | (1,2 p.p.) |
| Consolidado | | | | | |
| Despesas com Vendas | (67,8) | (76,8) | (11,7%) | (63,8) | 6,3% |
| Despesas Gerais e Administrativas (G&A) | (66,3) | (55,7) | 19,1% | (54,4) | 21,9% |
| Total de Despesas SG&A | (134,2) | (132,5) | 1,3% | (118,2) | 13,5% |
| Despesas com Vendas / Vendas Líquidas | 6,2% | 7,8% | (1,6 p.p.) | 6,6% | (0,4 p.p.) |
| G&A / Lançamentos | 7,3% | 3,5% | 3,8 p.p. | 7,1% | 0,1 p.p. |
| G&A / Receita Operacional Líquida | 7,7% | 6,5% | 1,1 p.p. | 7,3% | 0,4 p.p. |



OUTRAS RECEITAS E DESPESAS OPERACIONAIS

Nesse trimestre, foram contabilizados R\$ 21,3 milhões de outras despesas operacionais no consolidado, dentro da volatilidade esperada para essa rubrica.

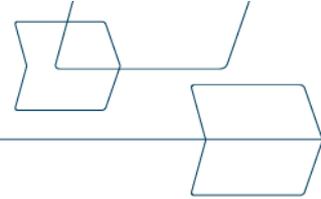
| (R\$ milhões) | 1T25 | 4T24 | T/T (%) | 1T24 | A/A (%) |
|--|---------------|---------------|----------------|--------------|-----------------|
| Consolidado | | | | | |
| Outras Receitas e Despesas Operacionais | (21,3) | (23,4) | (9,0%) | 10,1 | (312,1%) |
| Despesas com demandas judiciais | (14,1) | (14,2) | (0,8%) | 13,1 | (207,7%) |
| Outras | (7,3) | (9,2) | (21,5%) | (3,0) | 140,5% |
| Equivalência Patrimonial | 4,9 | 10,5 | (53,1%) | (0,1) | - |

EBITDA AJUSTADO

No 1T25, o Ebitda da marca Tenda totalizou um recorde trimestral de R\$ 141,7 milhões. Em relação ao EBITDA ajustado da marca Tenda no trimestre, foi reportado R\$ 169,8 milhões, aumentos de 47,8% e 15,1% em relação aos 1T24 e 4T24, respectivamente, e uma Margem EBITDA ajustada de 21,5%, aumentos de 4,9 p.p. e 2,9 p.p. em comparação do 1T24 e 4T24, respectivamente.

| (R\$ milhões) | 1T25 | 4T24 | T/T (%) | 1T24 | A/A (%) |
|---|----------------|----------------|------------------|----------------|-----------------|
| Tenda | | | | | |
| Resultado Líquido | 104,9 | 42,3 | 147,7% | 19,9 | 428,3% |
| (+) Resultado Financeiro | 20,7 | 42,4 | (51,3%) | 53,4 | (61,3%) |
| (+) IR / CSLL | 6,4 | 10,5 | (39,4%) | 0,5 | 1.140,7% |
| (+) Depreciação e Amortização | 9,7 | 10,1 | (3,0%) | 9,4 | 3,8% |
| EBITDA | 141,7 | 105,3 | 34,5% | 83,2 | 70,4% |
| (+) Capitalização de Juros | 18,4 | 30,6 | (39,9%) | 16,8 | 9,5% |
| (+) Despesas com SOP | 3,5 | 5,2 | (31,3%) | 2,3 | 55,0% |
| (+) Participação dos Minoritários | 0,0 | (0,4) | (107,9%) | 7,4 | (99,5%) |
| (+) Depreciação do COGS | 6,1 | 6,8 | (10,3%) | 5,2 | 17,4% |
| EBITDA Ajustado¹ | 169,8 | 147,5 | 15,1% | 114,9 | 47,8% |
| Margem EBITDA | 18,0% | 13,3% | 4,7 p.p. | 12,1% | 5,9 p.p. |
| Margem EBITDA Ajustada¹ | 21,5% | 18,6% | 2,9 p.p. | 16,7% | 4,9 p.p. |
| Alea | | | | | |
| Resultado Líquido | (19,4) | (21,0) | (7,9%) | (15,4) | 25,6% |
| (+) Resultado Financeiro | 0,8 | 0,5 | 71,1% | 0,2 | 321,2% |
| (+) IR / CSLL | 0,0 | 0,0 | - | 0,0 | - |
| (+) Depreciação e Amortização | 0,6 | 0,6 | (3,9%) | 0,9 | (35,5%) |
| EBITDA | (18,0) | (19,9) | (9,9%) | (14,3) | 25,4% |
| (+) Capitalização de Juros | 1,4 | 0,9 | 53,6% | 0,5 | 208,5% |
| (+) Despesas com SOP | 2,3 | 1,7 | 35,4% | 1,9 | 21,8% |
| (+) Participação dos Minoritários | (3,2) | 0,0 | - | (1,7) | 84,2% |
| (+) Depreciação do COGS | 0,5 | 0,5 | 0,0% | 0,4 | 21,2% |
| EBITDA Ajustado¹ | (16,9) | (16,8) | 0,6% | (13,3) | 27,3% |
| Margem EBITDA | (23,3%) | (33,7%) | 10,5 p.p. | (26,0%) | 2,7 p.p. |
| Margem EBITDA Ajustada¹ | (21,9%) | (28,4%) | 6,6 p.p. | (24,1%) | 2,2 p.p. |
| Consolidado | | | | | |
| Resultado Líquido | 85,5 | 21,3 | 301,1% | 4,4 | 1.829,3% |
| (+) Resultado Financeiro | 21,5 | 42,9 | (49,9%) | 53,6 | (59,9%) |
| (+) IR / CSLL | 6,4 | 10,5 | (39,4%) | 0,5 | 1.140,7% |
| (+) Depreciação e Amortização | 10,3 | 10,7 | (3,1%) | 10,3 | 0,3% |
| EBITDA | 123,7 | 85,4 | 44,8% | 68,8 | 79,7% |
| (+) Capitalização de Juros | 19,8 | 31,5 | (37,1%) | 17,3 | 14,8% |
| (+) Despesas com SOP | 5,8 | 6,8 | (15,0%) | 4,1 | 40,1% |
| (+) Participação dos Minoritários | (3,1) | (0,4) | 598,0% | 5,7 | (155,0%) |
| (+) Depreciação do COGS | 6,6 | 7,4 | (9,6%) | 5,6 | 17,7% |
| EBITDA Ajustado¹ | 152,9 | 130,7 | 17,0% | 101,6 | 50,5% |
| Margem EBITDA | 14,3% | 10,0% | 4,3 p.p. | 9,2% | 5,1 p.p. |
| Margem EBITDA Ajustada¹ | 17,7% | 15,4% | 2,3 p.p. | 13,6% | 4,0 p.p. |

1. Ajustado por juros capitalizados, despesas com planos de ações (não caixa), minoritários e depreciação no COGS.



RESULTADO FINANCEIRO

A companhia finalizou o 1T25 com um resultado financeiro negativo de R\$ 21,5 milhões. Sem considerar a linha de SWAP, o resultado financeiro foi de R\$ 32,4 milhões negativos, melhora de 12,0% em comparação ao 1T24.

| (R\$ milhões) | 1T25 | 4T24 | T/T (%) | 1T24 | A/A (%) |
|---------------------------------------|---------------|---------------|----------------|---------------|----------------|
| Consolidado | | | | | |
| Receitas Financeiras | 14,1 | 17,2 | (18,0%) | 19,4 | (27,2%) |
| Rendimento de aplicações financeiras | 14,1 | 17,2 | (18,0%) | 19,4 | (27,2%) |
| Despesas Financeiras | (35,6) | (60,1) | (40,8%) | (73,0) | (51,2%) |
| Despesa financeira Dívida | (22,0) | (26,0) | (15,7%) | (28,4) | (22,7%) |
| Despesa financeira cessão de carteira | (18,4) | (14,3) | 28,7% | (18,4) | (0,3%) |
| SWAP | 10,9 | (11,4) | (196,1%) | (16,8) | (165,1%) |
| Outras despesas financeiras | (6,2) | (8,4) | (26,5%) | (9,4) | (34,1%) |
| Resultado Financeiro | (21,5) | (42,9) | (49,9%) | (53,6) | (59,9%) |
| Resultado Financeiro (ex Swap) | (32,4) | (31,5) | 2,7% | (36,8) | (12,0%) |

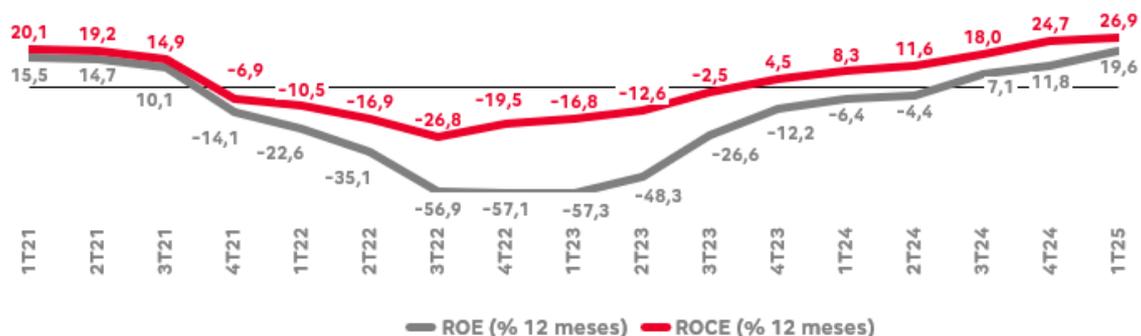
RESULTADO LÍQUIDO

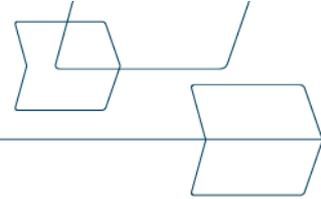
Na marca Tenda, o Lucro Líquido do 1T25 totalizou um recorde de R\$ 104,9 milhões em um trimestre, melhora de 147,7% em comparação 4T24. A Margem Líquida no trimestre foi de 13,3%, aumentos de 10,4 p.p e 8,0 p.p comparado com as margens líquidas de 1T24 e 4T24, respectivamente.

| (R\$ milhões) | 1T25 | 4T24 | T/T (%) | 1T24 | A/A (%) |
|--|---------------|---------------|---------------|---------------|-----------------|
| Tenda | | | | | |
| Resultado Líquido após IR & CSLL | 104,9 | 41,9 | 150,4% | 27,2 | 285,1% |
| (-) Participação Minoritários | (0,0) | 0,4 | (107,9%) | (7,4) | (99,5%) |
| Resultado Líquido | 104,9 | 42,3 | 147,7% | 19,9 | 428,3% |
| Margem Líquida | 13,3% | 5,3% | 8,0 p.p. | 2,9% | 10,4 p.p. |
| Alea | | | | | |
| Resultado Líquido após IR & CSLL | (22,5) | (21,0) | 7,2% | (17,1) | 31,4% |
| (-) Participação Minoritários | 3,2 | 0,0 | - | 1,7 | 84,2% |
| Resultado Líquido | (19,4) | (21,0) | (7,9%) | (15,4) | 25,6% |
| Margem Líquida | (25,1%) | (35,5%) | 10,5 p.p. | (28,0%) | 2,9 p.p. |
| Consolidado | | | | | |
| Resultado Líquido após IR & CSLL | 82,4 | 20,9 | 294,8% | 10,1 | 715,1% |
| (-) Participação Minoritários | 3,1 | 0,4 | 598,0% | (5,7) | (155,0%) |
| Resultado Líquido | 85,5 | 21,3 | 301,1% | 4,4 | 1.829,3% |
| Margem Líquida | 9,9% | 2,5% | 7,4 p.p. | 0,6% | 9,3 p.p. |
| Lucro por Ação ¹ (R\$/ação) | 0,70 | 0,17 | - | 0,04 | 66,2 p.p. |

1. Lucro por ação considera todas as ações emitidas (ajustadas em casos de desdobramento de ações).

ROE (% 12 meses) e ROCE (% 12 meses) Consolidado





RESULTADO A APROPRIAR

O 1T25 encerrou com R\$ 869,7 milhões de resultado a apropriar, e margem REF ajustada de 37,3%, melhora de 0,5 p.p em comparação a 1T24 e de 1,4 p.p. comparado ao 4T24. A Margem REF Ajustada desconsiderando o Pode Entrar foi de 40,7% no trimestre.

| (R\$ milhões) | Março 25 | Dezembro 24 | T/T (%) | Março 24 | A/A (%) |
|--|--------------|--------------|-----------------|--------------|-------------------|
| Tenda | | | | | |
| Receitas a Apropriar | 2.546,5 | 2.370,9 | 7,4% | 1.720,0 | 48,1% |
| Custo das Unidades Vendidas a Apropriar | (1.676,7) | (1.596,8) | 5,0% | (1.123,7) | 49,2% |
| Resultado a Apropriar¹ | 869,7 | 774,1 | 12,4% | 596,2 | 45,9% |
| Margem a Apropriar | 34,2% | 32,6% | 1,5 p.p. | 34,7% | (0,5 p.p.) |
| Margem a Apropriar Ajustada² | 37,3% | 35,9% | 1,4 p.p. | 36,8% | 0,5 p.p. |
| Margem a Apropriar Ajustada (Sem Pode Entrar) | 40,7% | 39,7% | 1,0 p.p. | 36,8% | 3,9 p.p. |

1. Contempla os empreendimentos que estão sob restrição por cláusula suspensiva.

2. Sem Financeiros REF: Composto por Corretagem, Provisão de Distratos, Permutas e Correção Monetária.

CAIXA E APLICAÇÕES FINANCEIRAS

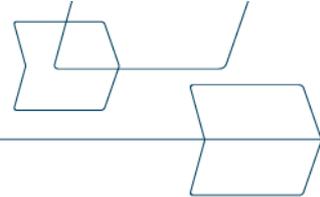
| (R\$ milhões) | Março 25 | Dezembro 24 | T/T (%) | Março 24 | A/A (%) |
|-------------------------------|--------------|--------------|----------------|--------------|----------------|
| Consolidado | | | | | |
| Caixa e equivalentes de caixa | 76,3 | 92,7 | (17,7%) | 77,5 | (1,6%) |
| Aplicações financeiras | 505,2 | 756,6 | (33,2%) | 669,9 | (24,6%) |
| Caixa Total | 581,5 | 849,3 | (31,5%) | 747,4 | (22,2%) |

CONTAS A RECEBER

A Companhia totalizou R\$ 2.268,2 milhões em contas a receber administrados ao final mar/25, crescimento de 7,8% em comparação a dez/24, contabilizando 168 dias de contas a receber, aumento de 3,7%, comparado a dez/24.

| (R\$ milhões) | 1T25 | 4T24 | T/T (%) | 1T24 | A/A (%) |
|---|----------------|----------------|-------------|----------------|--------------|
| Consolidado | | | | | |
| Até 90 dias | 77,4 | 84,8 | (8,8%) | 40,4 | 91,7% |
| De 91 a 180 dias | 26,0 | 19,3 | 34,6% | 23,0 | 13,4% |
| Acima de 180 dias (a) | 149,7 | 147,4 | 1,5% | 127,3 | 17,5% |
| Subtotal Vencidas | 253,1 | 251,6 | 0,6% | 190,7 | 32,7% |
| 1 ano | 959,2 | 831,5 | 15,4% | 763,2 | 25,7% |
| 2 anos | 619,9 | 630,6 | (1,7%) | 435,4 | 42,4% |
| 3 anos | 206,0 | 164,4 | 25,3% | 139,7 | 47,4% |
| 4 anos | 77,7 | 79,4 | (2,2%) | 66,5 | 16,9% |
| 5 anos em diante | 152,3 | 145,6 | 4,6% | 140,1 | 8,7% |
| Subtotal - A Vencer | 2.015,1 | 1.851,5 | 8,8% | 1.545,0 | 30,4% |
| Total Contas a Receber | 2.268,2 | 2.103,1 | 7,9% | 1.735,7 | 30,7% |
| (-) Ajuste a valor presente | (150,2) | (137,5) | 9,2% | (87,3) | 72,1% |
| (-) Provisão para créditos de liquidação duvidosa | (508,5) | (472,7) | 7,6% | (394,1) | 29,0% |
| (-) Provisão para distrato | (37,9) | (36,5) | 3,8% | (8,5) | 347,0% |
| Contas a Receber | 1.571,5 | 1.456,4 | 7,9% | 1.245,8 | 26,1% |
| Dias de Contas a Receber | 168 | 162 | 4,1% | 152 | 11,0% |

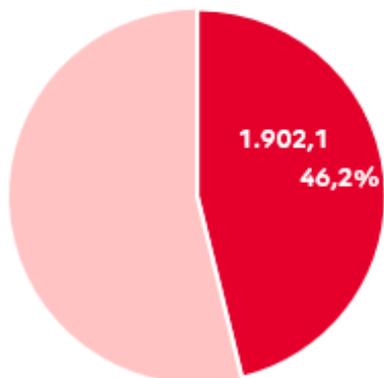
1. Vencidos e a vencer



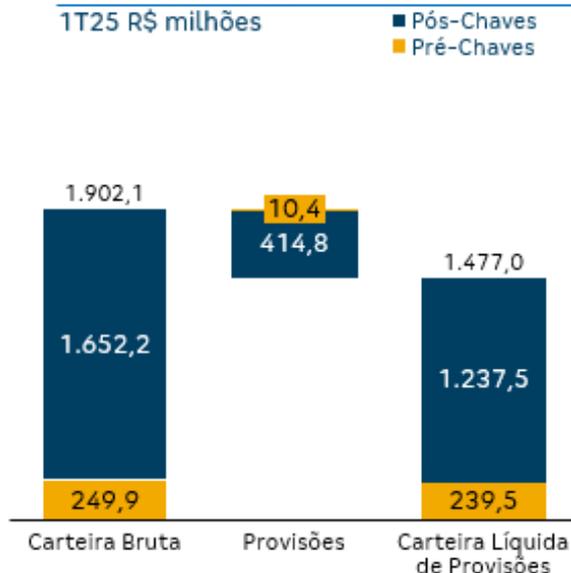
RECEBÍVEIS TENDA

A carteira de recebíveis administrados pela Tenda (*on e off balance*) líquida de provisão finalizou o primeiro trimestre de 2025 em R\$ 1.477,0 milhões, aumento de 3,6% em relação ao 4T24 e 22,0% em relação ao 1T24. O pró-soluto pós chaves (TCD) atingiu 7,9% do valor médio da unidade, reflexo da nossa política de crédito mais restritiva, assim como do momento positivo do segmento imobiliário de menor renda no país.

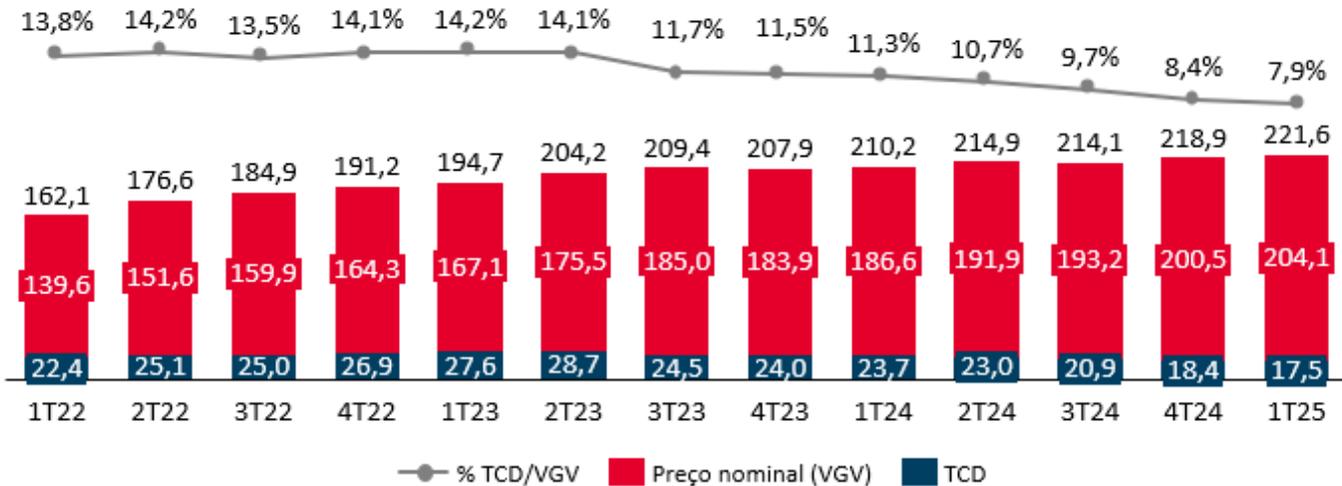
Contas a Receber + Receitas a Apropriar
1T25 R\$ milhões
Total: 4.118,0 milhões



Recebíveis Tenda
1T25 R\$ milhões



Evolução do % TCD / VGV



| Recebíveis Financiados pela Cia (R\$ milhões) | 1T25 | 4T24 | T/T (%) | 1T24 | A/A (%) |
|---|----------------|----------------|-------------|----------------|--------------|
| Carteira Bruta | 1.902,1 | 1.831,7 | 3,8% | 1.573,9 | 20,9% |
| Antes da entrega de chaves (pré-chaves) | 249,9 | 250,9 | (0,4%) | 229,4 | 8,9% |
| Após a entrega de chaves (pós-chaves) | 1.652,2 | 1.580,8 | 4,5% | 1.344,5 | 22,9% |
| Carteira Líquida de Provisão | 1.476,9 | 1.426,4 | 3,5% | 1.210,7 | 22,0% |
| Antes da entrega de chaves (pré-chaves) | 239,5 | 240,1 | (0,2%) | 217,2 | 10,3% |
| Após a entrega de chaves (pós-chaves) | 1.237,5 | 1.186,3 | 4,3% | 993,5 | 24,5% |



| Recebíveis Financiados pela Cia ¹ (por aging, pós-chaves) | 1T25 | 4T24 | T/T (%) | 1T24 | A/A (%) |
|--|----------------|----------------|-----------------|--------------|-------------------|
| Carteira Líquida de Provisão (R\$ milhões) | 1.237,5 | 1.186,3 | 4,3% | 993,5 | 24,5% |
| Não entregue ² | 496,7 | 541,1 | (8,2%) | 480,2 | 3,4% |
| Entregue, adimplente | 468,0 | 412,6 | 13,4% | 292,3 | 60,1% |
| Entregue, inadimplente <90d | 217,0 | 170,4 | 27,3% | 157,5 | 37,8% |
| Entregue, inadimplente >90d e <360 | 74,2 | 77,9 | (4,7%) | 62,0 | 19,8% |
| Entregue, inadimplente >360 | (18,5) | (15,7) | 18,2% | 1,5 | - |
| Índice de Cobertura de Provisão (%) | 25,1% | 25,0% | 0,1 p.p. | 26,1% | (1,0 p.p.) |
| Não entregue ² | 9,0% | 10,4% | (1,5 p.p.) | 15,2% | (6,2 p.p.) |
| Entregue, adimplente | 4,7% | 3,8% | 1,0 p.p. | 2,6% | 2,1 p.p. |
| Entregue, inadimplente <90d | 13,7% | 12,6% | 1,1 p.p. | 13,9% | (0,2 p.p.) |
| Entregue, inadimplente >90d e <360 | 46,0% | 44,1% | 1,9 p.p. | 51,4% | (5,4 p.p.) |
| Entregue, inadimplente >360 | 108,2% | 107,3% | 0,9 p.p. | 99,1% | 9,1 p.p. |

1. Valores a receber, on e off balance, parcelados diretamente com a Companhia, uma vez que os financiamentos bancários não absorvem 100% do valor do imóvel.

2. Empreendimentos não entregues têm fluxos de financiamento pré-chaves e pós-chaves. O índice de cobertura de provisão diz respeito apenas ao fluxo pós-chaves.

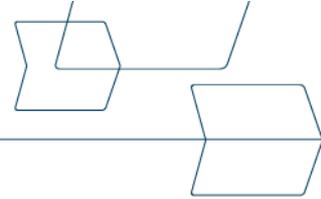
ENDIVIDAMENTO

A Companhia encerrou o primeiro trimestre de 2025 com uma dívida total de R\$ 849,1 milhões, *duration* de 19,9 meses, com custo médio nominal de 12,89% a.a.

| Cronograma de Vencimento da Dívida (R\$ milhões) | 1T25 | Financiamento Bancário | Dívida Corporativa | Financiamento a Construção (SFH) |
|--|--------------|------------------------|--------------------|----------------------------------|
| Consolidado | | | | |
| 2025 | 201,9 | 0,0 | 48,3 | 153,6 |
| 2026 | 334,8 | 0,0 | 209,8 | 125,0 |
| 2027 | 180,9 | 0,0 | 172,7 | 8,2 |
| 2028 em diante | 131,4 | 0,0 | 131,4 | 0,0 |
| Dívida Total | 849,1 | 0,0 | 562,3 | 286,8 |
| Duration (em meses) | 19,9 | | | |

| Detalhamento da dívida (R\$ milhões) | Vencimento | Taxas (a.a.) | Saldo Devedor março 25 | Saldo Devedor dezembro 24 |
|--------------------------------------|-------------|--------------|------------------------|---------------------------|
| Consolidado | | | | |
| Dívida Total | | | 849,1 | 1.041,5 |
| Financiamento Bancário | até 01/2025 | CDI + 1,72% | 0,0 | 210,6 |
| Dívida Corporativa | | | 562,3 | 541,1 |
| DEB TEND20 | até 10/2027 | CDI + 2,75% | 133,8 | 128,7 |
| CRI 338 | até 11/2028 | CDI + 1,5% | 169,0 | 163,3 |
| CRI (8º Emissão) (TEND18) | até 04/2028 | IPCA + 6,86% | 259,4 | 249,1 |
| SFH | | | 286,8 | 289,9 |
| SFH ³ | até 01/2025 | TR+11,76 | 41,2 | 45,7 |
| SFH ⁴ | até 12/2026 | TR+8,30 | 245,6 | 244,2 |

| Custo Médio Ponderado da Dívida (R\$ milhões) | Saldo Devedor março 25 | Saldo Devedor / Total Dívida | Custo Médio (a.a.) | Custo Médio |
|---|------------------------|------------------------------|--------------------|---------------|
| Consolidado | | | | |
| CDI | 302,8 | 35,7% | 16,20% | 2,05% |
| TR | 286,8 | 33,8% | 9,90% | 8,80% |
| IPCA | 259,4 | 30,6% | 12,34% | 6,86% |
| Total | 849,1 | 100% | | 12,89% |



DÍVIDA LÍQUIDA

A relação dívida líquida corporativa sobre patrimônio líquido ("PL") encerrou o trimestre em 1,8% negativos. Já dívida líquida total sobre o PL encerrou o trimestre com 24,2%, redução de 15,3 p.p. em comparação a mar/24 e aumento de 4,1 p.p. comparado a dez/24.

| (R\$ milhões) | Março 25 | Dezembro 24 | T/T (%) | Março 24 | A/A (%) |
|--|--------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Consolidado | | | | | |
| Dívida Bruta | 849,1 | 1.041,5 | (18,5%) | 1.101,2 | (22,9%) |
| (-) Caixa e equivalentes de caixa e Aplicações financeiras | (581,5) | (849,3) | (31,5%) | (747,4) | (22,2%) |
| Dívida Líquida | 267,6 | 192,2 | 39,2% | 353,8 | (24,4%) |
| Patrimônio Líquido + Minoritários | 1.107,2 | 956,4 | 15,8% | 896,1 | 23,5% |
| Dívida Líquida / (Patrimônio Líquido + Minoritários) | 24,2% | 20,1% | 4,1 p.p. | 39,5% | (15,3 p.p.) |
| Dívida Líquida Corporativa/Patrimônio Líquido | (1,8%) | (10,3%) | 8,5 p.p. | 2,4% | (4,2 p.p.) |
| EBITDA Ajustado (Últimos 12 meses) ¹ | 532,4 | 481,1 | 10,7% | 263,7 | 101,9% |

1. Ajustado por juros capitalizados, despesas com planos de ações (não caixa), minoritários e depreciação no COGS.

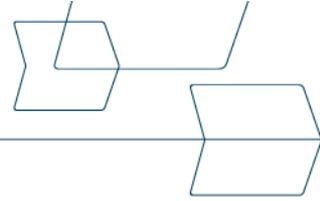
GERAÇÃO DE CAIXA E DISTRIBUIÇÃO DE CAPITAL

No trimestre, a Companhia totalizou um consumo operacional de caixa de R\$ 3,5 milhões. A Tenda gerou R\$ 3,6 milhões. Desconsiderando os efeitos da mudança de critério da caixa e dos cheques nas praças do Ceará e Rio Grande do Sul, a geração de caixa operacional seria de R\$ 91,6 milhões no trimestre. Na Alea, foi registrado o consumo de caixa de R\$ 7,1 milhões, beneficiado pelo efeito líquido do aumento de capital da GK Partners, no valor de R\$33 milhões.

| (R\$ milhões, últimos 12 meses) | 1T25 | 4T24 | T/T (%) | 1T24 | A/A (%) |
|---------------------------------|------------|------------|----------|------------|----------|
| Consolidado | | | | | |
| Recompra de ações | 8,2 | 0,0 | - | 0,0 | - |
| Dividendos pagos | 0,0 | 0,0 | - | 0,0 | - |
| Distribuição de Capital | 0,0 | 0,0 | - | 0,0 | - |

| (R\$ milhões) | Março 25 | Dezembro 24 | T/T (%) | Março 24 | A/A (%) |
|--|---------------|----------------|-----------------|----------------|----------------|
| Consolidado | | | | | |
| Dívida Bruta | 849,1 | 1.041,5 | (18,5%) | 1.101,2 | (22,9%) |
| (-) Caixa e equivalentes de caixa e Aplicações financeiras | 581,5 | 849,3 | (31,5%) | 747,4 | (22,2%) |
| Dívida Líquida | 267,6 | 192,2 | 39,2% | 353,8 | (24,4%) |
| Variação da Cessão Recebíveis | (37,8) | 156,6 | (124,1%) | 151,1 | (125,0%) |
| Δ Dívida Líquida(+)/Cessão Recebíveis | (37,5) | 83,6 | (144,9%) | (43,6) | (13,9%) |
| Resultado Financeiro Líquido (DRE) | (26,2) | (23,1) | 13,4% | (27,4) | (4,5%) |
| Follow-on/Efeito Caixa SWAP/Recompra | (8,2) | 25,4 | (132,1%) | 0,0 | - |
| Fluxo de Caixa Operacional - Consolidado | (3,5) | 81,6 | (104,2%) | (16,2) | (78,6%) |
| Fluxo de Caixa Operacional - Alea ¹ | (7,1) | (34,5) | (79,4%) | (21,6) | (67,1%) |
| Fluxo de Caixa Operacional - Tenda | 3,6 | 116,1 | (96,9%) | 5,4 | (32,4%) |
| Impacto da mudança de critério CEF (repasso x registro) | (33,0) | (29,7) | 11,0% | (26,9) | 22,6% |
| Atraso no repasse CE + RS | (55,0) | 0,0 | - | 0,0 | - |
| Fluxo de Caixa Operacional Tenda ex efeitos | 91,6 | 145,8 | (37,1%) | 32,3 | 183,7% |

1. Inclui no 1T25 aumento de capital líquido de R\$ 33 milhões.



ESG

A Companhia tem como base os materiais propostos pelo SASB (Sustainability Accounting Standards Board) e pelo S&P SAM CSA (Corporate Sustainability Assessment) para o setor, além de outros aspectos materiais derivados da atuação da Tenda no segmento de habitação popular. Os principais elementos de impacto ESG da Tenda podem ser agrupados em três pilares:

Inclusão social

Produtos ao alcance das famílias de baixa renda em empreendimentos que trazem bem-estar, saneamento e infraestrutura para as comunidades

Na Tenda, empresa na B3 integralmente dedicada à produção de unidades residenciais populares, todos os empreendimentos se enquadram no Programa Minha Casa Minha Vida (“MCMV”). A Companhia oferece apartamentos com preços inferiores à média praticada pelos principais concorrentes, permitindo acesso ao imóvel próprio a famílias que na maioria das vezes nunca tiveram essa alternativa.

| Preço médio de Vendas (R\$mil) | 1T25 | 4T24 | T/T (%) | 1T24 | A/A (%) |
|--|--------------|--------------|-----------------|--------------|-------------------|
| Tenda (R\$ / unid) | 221,3 | 218,9 | 1,1% | 213,9 | 3,4% |
| MCMV ¹ (R\$ / unid) | 269,3 | 272,2 | (1,1%) | 255,0 | 5,6% |
| % Preço Médio de Vendas (Tenda / MCMV) | 82,2% | 80,4% | 1,8 p.p. | 83,9% | (1,7 p.p.) |

¹ Preço médio entre MRV (apenas MRV), Direcional (apenas Direcional), Plano&Plano e Cury

Seguem abaixo alguns dos projetos sociais nos quais a Companhia vem atuando:

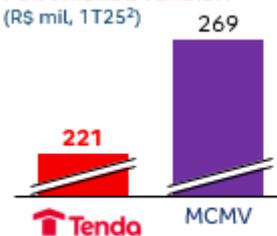
- Oferta de moradia econômica com o menor custo de mercado, impactando positivamente e diretamente a vida da população mais vulnerável;
- Projeto de contratação de refugiados, com mais de 340 imigrantes e refugiados no nosso quadro de colaboradores;
- Mais de 60% de mão de obra própria no canteiro, reduzindo riscos e aumentando a estabilidade na carreira da construção civil;
- Fábrica escola, proporcionando inclusão e treinamento inicial para os colaboradores;
- Plataforma de educação corporativa, ofertando treinamento para colaboradores.



Inclusão social

**EMPRESA NA B3
100% DEDICADA A IMÓVEIS
NO PROGRAMA MINHA CASA MINHA
VIDA**

**PREÇO MÉDIO
POR UNIDADE VENDIDA²
(R\$ mil, 1T25²)**



**Imóveis ao alcance das
famílias de baixa renda**

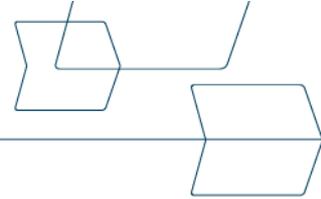
**RENDA MÉDIA
FAMILIAR MENSAL²
(R\$ jan/25 a mar/25)**



² Com base nas vendas brutas realizadas entre jan/25 e mar/25.

² Preço médio MRV (apenas MRV), Direcional (apenas Direcional), Plano&Plano e Cury.





Respeito ao cliente e ao colaborador

Produtos de qualidade, entregues no prazo e feitos de forma segura por profissionais diretamente contratados e com oportunidades de crescimento

Todos os empreendimentos lançados a partir de 2013, ano que marca o início do atual modelo de negócios, foram entregues dentro do prazo contratual, um dos principais compromissos firmados pela Administração com seus clientes. A Companhia tem voltado esforços para a satisfação do cliente e, em 2020, o Net Promoting Score (NPS), uma das principais métricas globais de satisfação, passou a fazer parte das metas dos principais executivos.

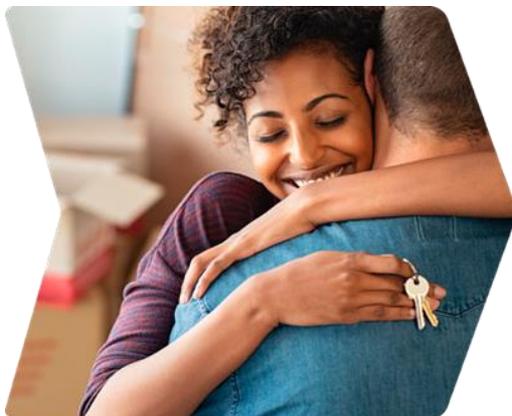
Na Tenda, praticamente todos os colaboradores envolvidos na construção dos edifícios são empregados diretamente pela Companhia, e não terceirizados, como costuma ser a prática no setor. Além de permitir a implementação da abordagem industrial à construção, o principal diferencial competitivo da Tenda, a iniciativa traz mais segurança e estabilidade para os funcionários. A Tenda adota práticas de segurança e saúde ocupacional rigorosas, monitorando riscos e indicadores de forma contínua.

Desde 2023, a Companhia começou a fazer parte da carteira do IDiversa da B3, o primeiro índice de diversidade da América Latina focado nos pilares de gênero e raça.

| Indicadores | 1T25 | 4T24 | T/T (%) | 1T24 | A/A (%) |
|---|---------------|---------------|-------------------|---------------|-----------------|
| Entregas dentro do prazo (%)¹ | 100,0% | 100,0% | 0,0 p.p. | 100,0% | 0,0 p.p. |
| Número de colaboradores diretos ² | 4.898 | 4.536 | 8,0% | 4.012 | 22,1% |
| Número de colaboradores indiretos | 1.389 | 1.142 | 21,6% | 1.366 | 1,7% |
| Total de colaboradores | 6.287 | 5.678 | 10,7% | 5.378 | 16,9% |
| % colaboradores diretos / total | 77,9% | 79,9% | (2,0 p.p.) | 74,6% | 3,3 p.p. |

¹ Empreendimentos lançados a partir de 2013, marco inicial do atual modelo de negócios

² Funcionários diretamente contratados pela Companhia



Respeito ao cliente e ao colaborador

Clientes recebem as unidades dentro do prazo

100% DOS PROJETOS LANÇADOS APÓS 2013 FORAM ENTREGUES DENTRO DO PRAZO

Maioria dos colaboradores empregada diretamente

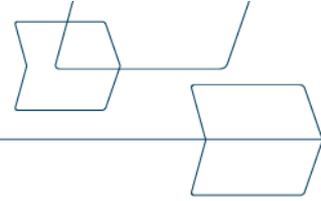
6.287 COLABORADORES ...dos quais **78%**

SÃO EMPREGADOS DIRETAMENTE PELA TENDA

Funcionários próprios em ~100% das atividades da torre



AMBIENTE SEGURO: PADRÕES INDUSTRIAIS DE MONITORAMENTO DOS RISCOS



Compromisso com a ética e a governança

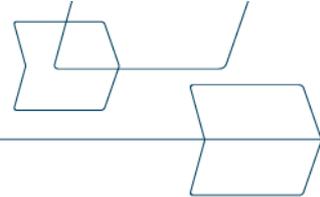
Rigor e atuação responsável em todas as etapas da viabilização dos empreendimentos, com gestão alinhada às melhores práticas corporativas

O comportamento ético faz parte da cultura da Tenda e está no centro das decisões da Companhia, desde os processos de prospecção e legalização dos futuros empreendimentos, até as melhores práticas junto aos colaboradores e fornecedores. A empresa mantém um Comitê de Ética coordenado pelo diretor-presidente, códigos de ética e conduta voltados para colaboradores e fornecedores, e canais de denúncia independentes.

No dia 14 de outubro de 2024, aprovou a sua nova Política de Remuneração com inclusão da Política de Restituição de Remuneração Variável (*Clawback Policy*), cujo objetivo é descrever as circunstâncias nas quais os membros e ex-membros da Diretoria Executiva serão obrigados a pagar ou devolver as Remunerações Erroneamente Concedidas, no caso de uma reapresentação contábil. A implementação da *Clawback Policy* pela Companhia está alinhada com as melhores práticas de remuneração e governança corporativa, cujo principal objetivo é trazer ainda mais alinhamento entre os interesses dos acionistas e da administração.

Empresa do Novo Mercado, o mais alto nível de Governança Corporativa da B3, a Tenda atende a 90% das melhores práticas estabelecidas pelo IBGC no Código Brasileiro de Governança. Todos os conselheiros são independentes e todos os diretores são estatutários.

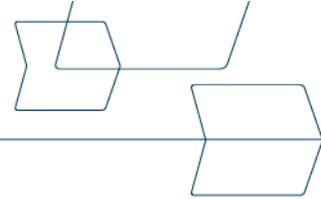
Para mais informações ESG, entre em contato com a equipe de RI da Tenda em ri@tenda.com



DEMONSTRATIVO DE RESULTADOS

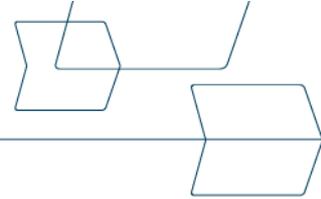
| (R\$ milhões) | 1T25 | 4T24 | T/T (%) | 1T24 | A/A (%) |
|---|---------------|---------------|----------------|---------------|-----------------|
| Tenda | | | | | |
| Receita Líquida | 788,0 | 791,4 | (0,4%) | 689,7 | 14,2% |
| Custos Operacionais | (520,6) | (566,7) | (8,1%) | (510,1) | 2,1% |
| Lucro Bruto | 267,4 | 224,7 | 19,0% | 179,6 | 48,8% |
| Margem Bruta | 33,9% | 28,4% | 5,5 p.p. | 26,0% | 7,9 p.p. |
| Despesas Operacionais | (136,0) | (130,5) | 4,2% | (99,4) | 36,8% |
| Despesas com Vendas | (59,1) | (68,6) | (13,9%) | (56,3) | 4,8% |
| Desp. Gerais e Administrativas | (50,9) | (40,0) | 27,2% | (42,7) | 19,2% |
| Outras Desp. e Rec. Operacionais | (21,3) | (23,3) | (8,4%) | 10,1 | - |
| Depreciação e Amortização | (9,7) | (10,1) | (3,0%) | (9,4) | 3,8% |
| Equivalência Patrimonial | 4,9 | 10,5 | (53,1%) | (0,1) | - |
| Lucro Operacional | 132,0 | 94,8 | 39,1% | 81,2 | 62,6% |
| Receita Financeira | 13,8 | 17,0 | (18,8%) | 19,2 | (28,3%) |
| Despesa Financeira | (34,4) | (59,4) | (42,0%) | (72,6) | (52,6%) |
| Lucro Líquido antes de IR & CSLL | 111,3 | 52,4 | 112,3% | 27,8 | 301,0% |
| Impostos Diferidos | 0,8 | (1,5) | (153,6%) | 8,2 | (90,2%) |
| IR & CSLL | (7,2) | (9,0) | (20,6%) | (8,7) | (17,6%) |
| Lucro Líquido após IR & CSLL | 104,9 | 41,9 | 150,4% | 27,2 | 285,1% |
| (-) Participações Minoritárias | (0,0) | 0,4 | (107,9%) | (7,4) | (99,5%) |
| Lucro Líquido | 104,9 | 42,3 | 147,7% | 19,9 | 428,3% |
| Alea | | | | | |
| Receita Líquida | 77,3 | 59,1 | 30,7% | 55,1 | 40,1% |
| Custos Operacionais | (73,4) | (53,4) | 37,5% | (52,0) | 41,1% |
| Lucro Bruto | 3,8 | 5,7 | (33,2%) | 3,1 | 22,3% |
| Margem Bruta | 4,9% | 9,7% | (4,7 p.p.) | 5,7% | (0,7 p.p.) |
| Despesas Operacionais | (24,9) | (25,6) | (2,8%) | (19,2) | 30,2% |
| Despesas com Vendas | (8,8) | (8,2) | 6,8% | (7,5) | 17,5% |
| Desp. Gerais e Administrativas | (15,4) | (15,7) | (1,6%) | (11,7) | 32,1% |
| Outras Desp. e Rec. Operacionais | (0,0) | (0,2) | (88,0%) | (0,0) | - |
| Depreciação e Amortização | (0,6) | (0,6) | (3,9%) | (0,9) | (35,5%) |
| Equivalência Patrimonial | 0,0 | 0,0 | - | 0,0 | - |
| Lucro Operacional | (21,7) | (20,5) | 5,7% | (16,9) | 28,1% |
| Receita Financeira | 0,3 | 0,2 | 40,1% | 0,2 | 108,0% |
| Despesa Financeira | (1,1) | (0,7) | 60,9% | (0,4) | 225,4% |
| Lucro Líquido antes de IR & CSLL | (22,5) | (21,0) | 7,2% | (17,1) | 31,4% |
| Impostos Diferidos | 0,0 | 0,0 | - | 0,0 | - |
| IR & CSLL | 0,0 | 0,0 | - | 0,0 | - |
| Lucro Líquido após IR & CSLL | (22,5) | (21,0) | 7,2% | (17,1) | 31,4% |
| (-) Participações Minoritárias ⁽¹⁾ | 3,2 | 0,0 | - | 1,7 | 84,2% |
| Lucro Líquido | (19,4) | (21,0) | (7,9%) | (15,4) | 25,6% |
| Consolidado | | | | | |
| Receita Líquida | 865,2 | 850,6 | 1,7% | 744,9 | 16,2% |
| Custos Operacionais | (594,1) | (620,2) | (4,2%) | (562,1) | 5,7% |
| Lucro Bruto | 271,2 | 230,4 | 17,7% | 182,8 | 48,4% |
| Margem Bruta | 31,3% | 27,1% | 4,3 p.p. | 24,5% | 6,8 p.p. |
| Despesas Operacionais | (160,9) | (156,1) | 3,1% | (118,5) | 35,8% |
| Despesas com Vendas | (67,8) | (76,8) | (11,7%) | (63,8) | 6,3% |
| Desp. Gerais e Administrativas | (66,3) | (55,7) | 19,1% | (54,4) | 21,9% |
| Outras Desp. e Rec. Operacionais | (21,3) | (23,4) | (9,0%) | 10,1 | - |
| Depreciação e Amortização | (10,3) | (10,7) | (3,1%) | (10,3) | 0,3% |
| Equivalência Patrimonial | 4,9 | 10,5 | (53,1%) | (0,1) | - |
| Lucro Operacional | 110,3 | 74,3 | 48,4% | 64,2 | 71,7% |
| Receita Financeira | 14,1 | 17,2 | (18,0%) | 19,4 | (27,2%) |
| Despesa Financeira | (35,6) | (60,1) | (40,8%) | (73,0) | (51,2%) |
| Lucro Líquido antes de IR & CSLL | 88,8 | 31,4 | 182,7% | 10,6 | 735,7% |
| Impostos Diferidos | 0,8 | (1,5) | (153,6%) | 8,2 | (90,2%) |
| IR & CSLL | (7,2) | (9,0) | (20,6%) | (8,7) | (17,6%) |
| Lucro Líquido após IR & CSLL | 82,4 | 20,9 | 294,8% | 10,1 | 715,1% |
| (-) Participações Minoritárias | 3,1 | 0,4 | 598,0% | (5,7) | - |
| Lucro Líquido | 85,5 | 21,3 | 301,1% | 4,4 | 1.829,3% |

1 - Participação de minoritários gerencial



BALANÇO PATRIMONIAL

| (R\$ milhões) | Março 25 | Dezembro 24 | T/T (%) | Março 24 | A/A (%) |
|--|----------------|----------------|----------------|----------------|---------------|
| Consolidado | | | | | |
| Ativo Circulante | 3.037,8 | 3.198,8 | (5,0%) | 2.643,2 | 14,9% |
| Caixa e Equivalentes de Caixa | 76,3 | 92,7 | (17,7%) | 77,5 | (1,6%) |
| Títulos e Valores Imobiliários | 505,2 | 756,6 | (33,2%) | 669,9 | (24,6%) |
| Recebíveis de Clientes | 909,4 | 816,4 | 11,4% | 546,6 | 66,4% |
| Imóveis a Comercializar | 1.037,9 | 1.103,1 | (5,9%) | 1.053,1 | (1,4%) |
| Outros Contas a Receber | 509,0 | 430,0 | 18,4% | 296,0 | 72,0% |
| Ativo Não-Circulante | 1.798,6 | 1.857,1 | (3,1%) | 1.662,0 | 8,2% |
| Recebíveis de Clientes | 662,2 | 640,0 | 3,5% | 699,2 | (5,3%) |
| Imóveis a Comercializar | 1.073,3 | 1.157,6 | (7,3%) | 902,2 | 19,0% |
| Outros | 63,2 | 59,5 | 6,3% | 60,6 | 4,3% |
| Intangível e Imobilizado | 215,0 | 210,3 | 2,3% | 212,0 | 1,5% |
| Investimentos | 87,0 | 82,8 | 5,1% | 40,2 | 116,3% |
| Ativo Total | 5.138,5 | 5.348,9 | (3,9%) | 4.557,3 | 12,8% |
| Passivo Circulante | 1.713,7 | 1.951,0 | (12,2%) | 1.456,1 | 17,7% |
| Empréstimos e Financiamentos | 199,0 | 417,9 | (52,4%) | 237,6 | (16,3%) |
| Debêntures | 47,6 | 42,8 | 11,3% | 105,6 | (54,9%) |
| Obrig. com Terrenos e Adiant. de Clientes | 525,1 | 630,3 | (16,7%) | 576,2 | (8,9%) |
| Fornecedores e Materiais | 288,0 | 228,4 | 26,1% | 140,8 | 104,6% |
| Cessão de Créditos | 82,0 | 77,7 | 5,4% | 53,6 | 53,0% |
| Impostos e Contribuições | 47,6 | 47,2 | 0,9% | 46,1 | 3,4% |
| Outros | 524,5 | 506,7 | 3,5% | 296,3 | 77,0% |
| Passivo Não-Circulante | 2.317,6 | 2.441,6 | (5,1%) | 2.205,0 | 5,1% |
| Empréstimos e Financiamentos | 87,8 | 82,6 | 6,4% | 151,0 | (41,8%) |
| Debêntures | 514,7 | 498,3 | 3,3% | 606,9 | (15,2%) |
| Obrig. com Terrenos e Adiant. de Clientes | 1.127,2 | 1.215,2 | (7,2%) | 898,7 | 25,4% |
| Cessão de Créditos | 368,2 | 410,2 | (10,2%) | 326,9 | 12,6% |
| Impostos Diferidos | 12,0 | 13,0 | (7,5%) | 10,5 | 14,2% |
| Provisão para Contingências | 94,5 | 90,9 | 4,0% | 81,2 | 16,4% |
| Outros | 113,2 | 131,4 | (13,9%) | 129,7 | (12,7%) |
| Patrimônio Líquido Total | 1.107,2 | 956,4 | 15,8% | 896,1 | 23,5% |
| Patrimônio Líquido | 1.083,7 | 946,8 | 14,5% | 863,5 | 25,5% |
| Participação dos Minoritários | 23,5 | 9,6 | 145,1% | 32,6 | (28,0%) |
| Total do Passivo e Patrimônio Líquido | 5.138,5 | 5.348,9 | (3,9%) | 4.557,3 | 12,8% |



FLUXO DE CAIXA

| (R\$ milhões) | 1T25 | 4T24 | T/T (%) | 1T24 | A/A (%) |
|--|----------------|----------------|----------------|----------------|---------------|
| Consolidado | | | | | |
| Caixa líquido gerado (aplicado) - operacional | (80,2) | 286,9 | - | 264,7 | - |
| Lucro Líquido (Prejuízo) antes dos impostos | 88,8 | 31,4 | 182,7% | 10,6 | 735,7% |
| Depreciações e Amortizações | 17,0 | 18,0 | (5,7%) | 15,9 | 6,5% |
| Provisão (reversão) para créditos de liquidação duvidosa e distratos | 36,3 | 29,3 | 24,2% | 47,2 | (23,0%) |
| Ajuste a valor presente | (1,5) | 83,3 | - | 4,1 | - |
| Impairment | 0,0 | 0,4 | - | (1,9) | - |
| Equivalência Patrimonial | (4,9) | (10,5) | (53,1%) | 0,1 | - |
| Provisão por contingências | 5,2 | 2,1 | 146,5% | (24,5) | - |
| Juros e encargos não realizados, líquidos | 0,0 | (8,6) | - | 139,7 | - |
| Provisão para garantia | 1,9 | 2,3 | (17,3%) | 2,0 | (7,0%) |
| Provisão para distribuição de lucros | 12,2 | 10,1 | 21,2% | 9,6 | 27,2% |
| Despesas com plano de opções | 5,9 | 7,4 | (19,7%) | 4,1 | 42,7% |
| Resultado na compra e venda de participação | 0,0 | (0,4) | - | 0,0 | - |
| Outras provisões | 0,2 | 0,9 | (82,1%) | (0,5) | - |
| Instrumentos financeiros derivativos | (11,7) | 42,1 | - | 16,8 | - |
| Impostos diferidos | 0,2 | (10,0) | - | 0,4 | (52,5%) |
| Clientes | (165,1) | (63,7) | 159,1% | (74,4) | 121,9% |
| Imóveis a venda | (69,2) | (139,0) | (50,2%) | 44,8 | - |
| Outras contas a receber | (27,0) | (48,3) | (44,1%) | 8,1 | - |
| Fornecedores | 56,3 | (62,2) | - | (13,2) | - |
| Risco Sacado (convênio) | 3,4 | 76,2 | (95,6%) | 33,1 | (89,8%) |
| Impostos e contribuições | (11,9) | (5,7) | 108,1% | 6,0 | - |
| Salários, encargos sociais e participações | 2,9 | (23,6) | - | (30,9) | - |
| Obrigações por aquisição de imóveis | 40,6 | 194,6 | (79,2%) | (63,4) | - |
| Cessões de Créditos | (37,8) | 156,6 | - | 151,1 | - |
| Outras contas a pagar | (16,4) | (16,0) | 2,8% | (20,6) | (20,1%) |
| Operações de conta corrente | (3,8) | 18,8 | - | 7,4 | - |
| Impostos Pagos | (1,6) | 1,3 | - | (7,1) | (77,1%) |
| Caixa líquido gerado (aplicado) - investimento | 296,0 | (31,5) | - | (123,5) | - |
| Aquisição de propriedades e equipamentos | (21,8) | (8,0) | 172,2% | (15,7) | 38,7% |
| Gastos com emissão de ações de investidas | (5,8) | 0,0 | - | 0,0 | - |
| Aplicação / resgate de títulos e valores mobiliários | 283,4 | (23,4) | - | (107,8) | - |
| Aumento de Investimentos | 40,2 | (0,0) | - | 0,0 | - |
| Caixa líquido gerado (aplicado) - financiamento | (232,3) | (147,8) | 57,2% | (115,9) | 100,5% |
| Recuperação de ações | (6,0) | 0,0 | - | 0,0 | - |
| Aumento de Capital | 0,0 | 14,0 | - | 0,0 | - |
| Aumento empréstimos e financiamentos | 147,9 | 310,5 | (52,4%) | 226,0 | (34,6%) |
| Amortização de empréstimo e financiamento | (372,0) | (469,9) | (20,8%) | (339,6) | 9,5% |
| Pagamento de arrendamento | (2,2) | (2,4) | (9,0%) | (2,3) | (3,8%) |
| Aumento (redução) de caixa e equivalentes | (16,4) | 48,4 | - | 25,4 | - |
| Saldo no início do período | 92,7 | 44,2 | 109,5% | 52,1 | 78,1% |
| Saldo no fim do período | 76,3 | 92,7 | (17,7%) | 77,5 | (1,6%) |

RELAÇÕES COM INVESTIDORES

Luiz Mauricio Garcia

CFO e Diretor Executivo de Relações com Investidores

Ana Paula Barizon

Gerente de Relações com Investidores

Leonardo Dias Wanderley

Coordenador de Relações com Investidores

Felipe Chiavegato Stella

Analista de Relações com Investidores

Relações com Investidores

E-mail: ri@tenda.com

Website: ri.tenda.com

ASSESSORIA DE IMPRENSA

FSB Comunicação

Fernanda Dapra

Tel.: +55 (11) 3165-9596

E-mail: fernanda.dapra@fsb.com.br

SOBRE A TENDA

A Tenda (B3: TEND3) é uma das principais construtoras do Brasil e está listada no Novo Mercado, o mais alto nível de governança corporativa da B3. Com foco em habitação popular, atua em nove regiões metropolitanas do país com empreendimentos voltados para o grupo 1 e 2 do programa Minha Casa Minha Vida (MCMV).

